

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГАОУ ВПО «Российский государственный  
профессионально-педагогический университет»

## **Управление недвижимостью и ее оценка**

### **Учебное пособие**

*Допущено Научно-методическим советом по экономике и управлению  
Учебно-методического объединения по профессионально-педагогическому  
образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных  
заведений, обучающихся по специальности 050501.18 – Профессиональное  
обучение (экономика и управление)*

Екатеринбург  
РГППУ  
2012

УДК 332.2(075.8)

ББК У22я73-1

У67

Авторы:

Бондарева Л. Н. (гл. 3, 4, заключение), Бикметова Н. А. (гл. 2, 5, 6, 7),  
Пермякова У. В. (введ., гл. 1, 5, 6, 7), Иванова А. В. (гл. 5)

У67      Управление недвижимостью и ее оценка: учебное пособие /  
Л. Н. Бондарева [и др.]. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед.  
ун-та, 2012. 122 с.

ISBN 978-5-8050-0476-7

Рассматриваются теоретические и практические проблемы управления недвижимостью и ее оценки, особенности заключения сделок с недвижимостью. Излагаются методы анализа рынка недвижимости и оценки конкурентоспособности объектов недвижимости. Особое внимание уделено традиционным подходам к оценке рыночной стоимости недвижимости (затратному, сравнительному и доходному).

Предназначено студентам, обучающимся по специальности 050501.18 Профессиональное обучение (экономика и управление).

УДК 332.2(075.8)

ББК У22я73-1

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор А. Г. Шеломенцев (Институт экономики Уральского отделения РАН); доктор экономических наук, профессор Т. К. Руткаускас (ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»); кандидат экономических наук В. А. Сироткин (ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0476-7

© ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2012

© Бондарева Л. Н., Бикметова Н. А.,  
Пермякова У. В., Иванова А. В., 2012

## Оглавление

Введение .....	5
1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью.....	6
1.1. Понятие и правовое положение недвижимости.....	6
1.2. Управление недвижимостью как категория имущественных отношений.....	12
1.3. Особенности заключения сделок с недвижимостью .....	16
Контрольные вопросы .....	19
2. Управление недвижимостью.....	20
2.1. Программа управления недвижимостью .....	20
2.2. Структура управления недвижимостью .....	22
2.3. Управление объектами нежилого фонда .....	24
Контрольные вопросы .....	29
3. Сделки с коммерческой недвижимостью .....	30
Контрольные вопросы .....	42
4. Маркетинговые аспекты рынка городской недвижимости .....	43
4.1. Общий анализ ситуации на рынке городской недвижимости.....	43
4.2. Особенности жилой недвижимости как товара .....	50
4.3. Региональные факторы развития рынков городской недви- жимости.....	57
Контрольные вопросы .....	66
5. Потребительские предпочтения на рынке городской недвижимости .....	67
5.1. Рынок жилой недвижимости.....	67
5.1.1. Тенденции развития рынка жилой недвижимости .....	67
5.1.2. Факторы инвестиционной привлекательности жилой не- движимости.....	71
5.2. Рынок нежилой недвижимости.....	79
5.2.1. Тенденции развития рынка офисных, торговых и склад- ских помещений .....	79
5.2.2. Факторы инвестиционной привлекательности нежилой недвижимости.....	80
Контрольные вопросы .....	86
6. Методы повышения потребительской привлекательности объек- тов городской недвижимости.....	87
6.1. Использование показателей потребительской привлекательно- сти при оценке конкурентоспособности объектов недвижимости.....	87

6.2. Методы анализа конкурентной среды на рынке городской не- движимости .....	92
Контрольные вопросы .....	98
7. Оценка рыночной стоимости недвижимости .....	99
7.1. Определение рыночной стоимости .....	99
7.2. Затратный подход.....	101
7.3. Сравнительный подход.....	102
7.4. Доходный подход .....	104
7.4.1. Метод капитализации доходов .....	106
7.4.2. Метод дисконтированных денежных потоков .....	113
Контрольные вопросы .....	117
Заключение .....	118
Библиографический список.....	119

## **Введение**

Государство в нашей стране является крупным собственником. Однако право собственности как таковое еще не означает извлечение прибыли. Необходимо эффективно управлять недвижимостью – ее неразумное использование может оказаться убыточным. Поэтому повышение эффективности управления недвижимостью – одна из актуальных задач для России.

Управление недвижимостью – это многоплановая деятельность, включающая в себя решение проблем оценки недвижимости, учета, инвестиций, страхования недвижимости и ее регистрации, информационного обеспечения и т. д.

По мнению ряда ученых, рынок недвижимости – точнее, уровень его развития, – характеризует степень совершенства национальной экономики [7, с. 18].

В данном учебном пособии излагаются основы стоимостной оценки недвижимости с учетом современного состояния рынка недвижимости и факторов привлечения покупателей на рынок городской недвижимости.

# 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

## 1.1. Понятие и правовое положение недвижимости

Категория недвижимого имущества (недвижимости) была известна российскому законодательству еще с начала XVIII в. Сам термин «недвижимость» впервые появился в указе Петра I 1714 г. о единонаследии и в дальнейшем получил широкое распространение в нормативных актах, теории и практике. Сначала в определении недвижимости давался лишь приблизительный список объектов, относимых к недвижимым, а затем в основу определения был положен естественный признак: невозможность перемещения в пространстве, связь с землей. То есть *недвижимость – это земля, а также строения, сооружения неподвижно к земле прикрепленные*.

В советском гражданском праве категории недвижимости вообще не было. ГК РСФСР 1922 г. содержал примечание к ст. 21: «С отменой частной собственности на землю деление имущества на движимое и недвижимое упразднено» [Цит. по: 19, с. 12]. Сама земля была объявлена достоянием государства и исключена из частного оборота.

В 1990 г. в России началось осуществление земельных реформ. Реформирование существующего земельного строя (который основывался на исключительно государственной собственности на землю) было направлено на радикальное изменение отношений собственности. Признание в Законе «О земельной реформе» от 23 ноября 1990 г. частной собственности на землю повлекло за собой возрождение в российском законодательстве категории недвижимости [10].

Определение недвижимого имущества включает отличительные признаки недвижимости. К недвижимым вещам относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Гражданский кодекс РФ допускает возможность отнесения законом к недвижимости, точнее, к режиму, установленному для недвижимости, любого иного имущества [10, с. 13].

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрации прав на движимые вещи не требуется, кроме случаев, указанных в Законе.

Таким образом, отличительными чертами недвижимого имущества являются следующие:

- невозможность перемещения данного имущества без нанесения несоразмерного ущерба его назначению;
- обязательность государственной регистрации данных вещей, а также любых сделок с ними.

То есть **недвижимость** – объект гражданских прав, отличительными чертами которого являются вещная природа и неразрывная связь с землей, зарегистрированный в соответствии с действующим законодательством.

Говоря об экономическом содержании недвижимости, следует отметить следующие общие для всех объектов недвижимости свойства. Это *полезность, долговечность, износ, разнородность, уникальность, неповторимость*.

В систему основных понятий, необходимых для определения недвижимости, входят термины «здания» и «сооружения».

*Здания* – архитектурно-строительные объекты, назначением которых является создание условий для труда, социально-культурного обслуживания, хранения ценностей. Основными конструктивными частями зданий являются стены и крыша.

*Сооружения* – инженерно-строительные объекты, назначение которых – создание условий, необходимых для осуществления процесса производства путем выполнения тех или иных технических функций. Например, нефтяная скважина с вышкой, эстакада, мост и т. д.

Юридически здания и сооружения рассматриваются отдельно от земельных участков, на которых они расположены. Согласно российскому законодательству, существуют земельный участок и прочно связанный с ним объект недвижимости. В мировой же практике земельный участок рассматривается не как самостоятельный объект, а как атрибут объекта не-

движимости. Земля не может быть продана или сдана в аренду без передачи прав на строение, сооружение. Подобный подход соответствует понятию «имущественный комплекс».

Неразрывную связь с землей объектов недвижимости (таких, как здания, сооружения) не стоит понимать буквально. Так, в 30-е гг. XX в. в Москве на 14 м было передвинуто здание (ул. Тверская). Однако, естественно, нормальное состояние недвижимости – стационарное.

Связь объектов недвижимости с землей может быть *прямой* и *опосредованной* (например, опосредованной связью с землей обладает квартира в многоквартирном доме).

Особенностями недвижимости можно считать *долговечность, неоднородность, уникальность местоположения* (от которой в значительной степени зависят стоимость объекта и пр.), *большие финансовые, материальные, трудовые затраты при создании*.

Можно выделить следующие **объекты недвижимого имущества**:

1) жилой фонд (помещения, предназначенные для постоянного проживания);

2) нежилой фонд (офисы, отели, здания производственного, коммунально-бытового, спортивно-культурного назначения, объекты здравоохранения, образования, торговли);

3) земля;

4) объекты гаражно-строительных кооперативов;

5) объекты внешнего благоустройства (дороги и тротуары, скверы, сады, парки, зеленые полосы, мосты, набережные, берегоукрепляющие сооружения);

6) инженерные сооружения (теплофикационные, канализационные, электротехнические, водопроводные, газопроводные сооружения, сооружения связи, метрополитен, водоемы, речные и морские суда и прочие сооружения, находящиеся на воде);

7) инженерные сети (водопроводные, канализационные, газопроводные, тепловые, электрические сети, сети связи, сети предприятий Горэлектротранса);

8) сельскохозяйственные объекты (включая лесные угодья);

9) объекты специального назначения (церкви, кладбища, аэропорты, вокзалы).



Рассмотрим особенности жилой и нежилой недвижимости.

Хозяин нежилой недвижимости виден сразу: государство, частный собственник, общественная организация, церковь и т. д. — здесь действуют экономические законы. Собственник несет бремя ответственности по содержанию своей собственности и все риски.

Относительно жилого фонда выделяют следующие виды собственности:

- *государственная* (собственник — местные органы власти, министерство, ведомство);
- *муниципальная* (собственник — район, город);
- *общественная* (собственник — кооперативная организация);
- *коллективная* (собственник — товарищество собственников жилья, жилищно-строительный кооператив);
- *частная* (собственник — гражданин).

Несколько особняком среди недвижимых объектов сегодня находятся предприятия. Законодатели относятся к ним как к самостоятельным объектам. В ст. 132 ГК РФ указывается, что предприятием как объектом права признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности [20, с. 30]. По своей структуре этот объект недвижимости столь неоднороден, что отнесение его к той или иной группе объектов может быть осуществлено только исходя из характеристики его как особого имущественного комплекса без опоры на природу составляющих его элементов (права требования, долги, исключительные права и т. д.).

При выработке понятия недвижимости учитывался и опыт законодательного определения недвижимости в зарубежных странах. Однако российский опыт не использовал троичную классификацию недвижимости, которая содержится, например, во французском, мексиканском, бразильском законодательстве. Российский ГК не воспринял, в частности, такой элемент классификации, как недвижимость в силу назначения, под которой понимаются предметы, помещенные на участке для его обслуживания и эксплуатации, а также движимость, навсегда присоединенная к недвижимости как к главной вещи.

В Российской Федерации земля и недра разграничены. Существует понятие «земельная парцелла», которое устанавливает границы заглубления собственника участка. Это понятие использовано, например, в уставе г. Москвы. Обычно парцелла составляет 6 м.

Железнодорожные и автомобильные дороги не включены в список объектов недвижимости. Возможно, потому, что они не могут находиться в частной собственности и исключены из гражданского оборота. Но леса также исключены из гражданского оборота, хотя и признаны объектами недвижимости. Отсюда можно сделать вывод о некоторых недоработках в определении понятия «объект недвижимости».

*Земля* – основа социальной и экономической деятельности человека, источник ресурсов для жизни и роста благосостояния.

Выделяют пять характеристик участка земли:

- уникальность по своему местоположению (что является главным ценообразующим фактором);
- физическая нетранспортабельность;
- вечность (отсутствие износа);
- ограниченность как ресурса (и как следствие – повышение стоимости);
- полезность.

Существуют **первоначальные и вторичные способы возникновения права собственности на недвижимое имущество.**

*Первоначальный способ* – это создание нового недвижимого имущества (здания, сооружения). В этом случае право собственности на недвижимое имущество, подлежащее государственной регистрации, возникает с момента регистрации (ст. 219 ГК).

Определенную сложность вызывает оборот объектов незавершенного строительства. В Федеральном законе (ФЗ) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними» объекты незавершенного строительства относятся к недвижимости и устанавливается, что в случае совершения сделок право на объект подлежит регистрации. Однако если объект незавершенного строительства является предметом действующего договора подряда, он не относится к недвижимому имуществу [16].

Другим первоначальным способом приобретения прав на недвижимое имущество является признание права собственности на самовольную постройку (ст. 222 ГК). Самовольная постройка – жилой дом, другое строение, сооружение или иное недвижимое имущество, созданное на «мольном участке, не отведенном для этих целей или без получения на это необходимых разрешений, или с существенным нарушением градостроительных и строительных норм и правил» (п. 1 ст. 221 ГК) [6].

Если постройка возведена с нарушением градостроительных и строительных норм и правил, то она подлежит сносу.

Признание права собственности на бесхозяйственное недвижимое имущество (п. 3 ст. 225 ГК) – процедура длительная и сложная. Орган местного самоуправления обязан при обнаружении такого объекта заявить об этом органу, осуществляющему регистрацию, который принимает это имущество на учет. По истечении одного года со дня постановки на учет бесхозяйственного недвижимого имущества суд может признать право муниципальной собственности на него. Если же муниципальная собственность не признана, то имущество может быть передано во владение и пользование оставившим его собственникам или приобретено в собственность в силу приобретательной давности.

Право собственности по приобретательной давности на недвижимость может принадлежать юридическому или физическому лицу, если оно добросовестно владело данной недвижимостью 15 лет (для движимого имущества этот срок составляет 5 лет). Для государственной регистрации права необходимо судебное подтверждение факта владения. Нормы приобретательной давности не подлежат применению в случае владения имуществом на договорных обязательствах или хозяйственном ведении, или оперативном управлении.

Основания прекращения права собственности на недвижимость:

- отчуждение недвижимости в связи с изъятием земельного участка (для государственных (муниципальных) нужд) или ввиду ненадлежащего использования земли, на которой находится недвижимость;
- невозможность использования земельного участка в целях, для которых он изымается, без прекращения права собственности на этот участок.

Как мы уже говорили, при первоначальном способе приобретения права собственности на недвижимое имущество это право возникает с момента государственной регистрации. Исключением является приобретение права собственности членами жилищно-строительного, дачного, гаражного или иного потребительского кооператива у лиц, имеющих право на пае-накопление. В этом случае право собственности на квартиру, дачу, гараж эти лица приобретают с момента полной уплаты паевого взноса.

*О вторичном (производном) способе* приобретения права собственности на недвижимое имущество говорят, когда право собственности возникает у приобретателя по договору – с момента государственной регистрации отчуждения имущества. То есть до регистрации продавец имущества сохраняет за собой право на имущество, даже если условия договора выполнены полностью.

**Государственная регистрация** – акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения, перехода или прекращения прав на недвижимое имущество.

В государственной регистрации прав на недвижимое имущество выражается такая функция государства, как обеспечение и защита прав собственности. То есть объект недвижимости должен не только существовать в натуре, но и быть зафиксированным документально. Передача права собственности обязательно регистрируется специальными органами.

## **1.2. Управление недвижимостью как категория имущественных отношений**

Мы рассмотрели определения основных категорий недвижимости. Теперь обратимся к понятию «управление недвижимостью».

**Управление** – длительная реализация цели; функция, обеспечивающая сохранение определенной системы, поддержание ее деятельности.

Ю. А. Тихомиров определяет государственное управление так: «Государственное управление – организованный процесс руководства, регулирования и контроля государственных органов за развитием сфер экономики и культуры, иных сфер государственной жизни» [29, с. 147].

«Управление недвижимостью» – емкое понятие. На макроуровне это управление недвижимостью, находящейся в государственной собственности, а на микроуровне – управление на конкретном объекте недвижимости. Разница в уровнях обуславливает разницу в подходах.

На макроуровне это сложная, многоуровневая система, включающая и управление объектами недвижимости, и регулирование отношений в части операций с правами на них.

На микроуровне это комплекс разработанных и претворяемых в жизнь мер, направленных на повышение стоимости объекта в интересах собственника, включающий в себя распоряжение помещениями объекта наряду с решением всех эксплуатационных вопросов.

**Важнейшие цели управления недвижимостью:**

- денежная – ожидаемые в будущем финансовые результаты;
- потребительские – достижение определенных материальных благ посредством реализации производственных задач (например, реконструкция зданий);
- социальные – социальная обязанность перед обществом (реализация проектов в соответствии с задачами по защите окружающей среды и т. д.).

Функция недвижимости как *формы гарантированного размещения финансовых средств* имеет древние корни. В рабовладельческих и феодальных государствах наличие у человека права собственности на недвижимость (и, в особенности, на землю) во многом определяло его общественное положение. В современных странах с рыночной экономикой большинство финансовых магнатов независимо от основной ориентации бизнеса владеют весьма солидными землями, отелями, доходными домами. Развитые имущественно-правовые отношения на недвижимое имущество и престижность владения им обуславливают особую роль недвижимости для государства как источника колоссальных средств, получаемых от ее налогообложения. Недаром во многих странах, например, в США организована регулярная государственная оценка недвижимости.

Разумеется, для организации сбора налогов в полном объеме необходимы точный учет недвижимости и ее всестороннее описание. Совокупность сведений о недвижимости (ее статистические и технические характеристики, соответствующая геометрическая, картографическая, правовая информация, оценка реальной (рыночной) стоимости) составляет **кадастр** недвижимости, издревле используемый как информационная основа для ее налогообложения.

В таком качестве кадастр формировался еще в Древнем Египте – ок. 1700 г. до н. э. Известно также о введении законодательством Солона функционального кадастра в Древней Греции. Первый римский кадастр, устанавливающий земельный налог с учетом типа, качества, продуктивности почв и способа их возделывания, был введен в VI в. до н. э. Сервием Туллем.

В эпоху Карла Великого был введен налог на недвижимую собственность – небезызвестная десятина, а права на имущество (фактически – регистрация прав) поддерживались знатью через своего рода документ на владение. В Англии первый кадастр датируется 1066 г., его целью также было введение налога на имущество. Кадастровые съемки и оценка имущества для взимания налогов проводились в свое время в Испании, Франции, Бельгии.

Около 1162 г. земельные кадастры с фискальными целями были разработаны в Италии. Впоследствии там же с 1718 г. при разработке кадастра были впервые использованы научные методы для определения границ земельных участков, существенно повысившие точность измерений. Это сделало итальянский кадастр образцом для многих европейских стран, в том числе для Швеции, сегодня занимающей в этом отношении передовые позиции в мире.

Другой, не менее значимой, функцией недвижимости является ее использование как *предмета сделки* (залога, аренды, продажи и т. д.). Операции с недвижимостью по праву относятся к разряду высокодоходных, а взимание с них пошлин обеспечивает государству значительный приток средств. Поэтому в развитых странах рынок недвижимости жестко регулируется государством – как в фискальных целях, так и для недопущения его криминализации.

В условиях нестабильности российской экономики финансово-кредитные институты, в том числе иностранные инвесторы, не рискуют вкладывать средства в производственно-промышленный сектор, в долгосрочные проекты, предпочитая размещать их на финансовом и фондовом рынках. Вместе с тем, сегодня рынок недвижимости, в особенности недвижимых объектов (зданий, сооружений, строений), активно развивается и привлекает достаточно солидные капиталы.

Все эти обстоятельства определяют необходимость существования системы государственного управления недвижимым имуществом и регулирования рынка недвижимости.

*Формы государственного управления* достаточно разнообразны: от консультационно-контрольных (инспекторских) мер до жесткого закрепления части недвижимости в государственной (муниципальной) собственности, а также образования специальных подразделений органов власти (в виде центров, унитарных предприятий, учреждений, фондов), которым делегированы полномочия участников рынка недвижимости (функции оценки, сертификации, продажи недвижимости, лицензирования и т. д.).

Следует учесть, что российская экономика развивается специфическим образом. В большинстве стран мира, где изначально превалировала частная собственность, экономические процессы связаны с национализацией, в России же, наоборот, проводилось разгосударствление имущества.

В ходе рыночных реформ необходимо было определить оптимальные пропорции между государственной (муниципальной) и частной формами собственности на недвижимость, степень контроля и выполнения различных функций (услуг) и операций на рынке недвижимости и, в конечном итоге, систематизировать подход к государственному управлению недвижимым имуществом.

**Управление недвижимостью** – это сложный и многогранный процесс управления объектами недвижимости и земель на первичном рынке и регулирования отношений в части операций с правами на них на вторичном рынке.

К сожалению, сегодня в России отсутствует системный, концептуальный подход к управлению недвижимостью, отмечаются несогласованность действий органов государственной власти, противоречия в части разграничения уровней собственности. Не в полной мере задействован такой эффективный механизм регуляции рынка недвижимости, как конкуренция. Налицо в значительной мере бесконтрольная деятельность операторов рынка недвижимости.

На федеральном уровне существует значительный правовой вакуум по следующим базовым вопросам управления и регулирования:

- методика продажи объектов недвижимости и имущественных прав на них;
- принципы налоговой политики на рынке недвижимости;
- проведение государственной сертификации недвижимости;
- государственное лицензирование риэлтерской и других видов деятельности на рынке недвижимости;
- государственная оценка недвижимости и основных фондов предприятий с учетом рыночной стоимости;
- процедура прекращения прав собственности при нарушении условий приватизации.

Кроме того, нет определенности по будущности органа, призванного осуществлять права собственности на недвижимость, закрепленную в государственной собственности.

Недвижимость – важная сфера государственного управления. От эффективности управления ею зависят пополнение доходной части бюджета, обеспеченность государственных органов управления, хозяйствующих субъектов, учреждений образования, культуры, здравоохранения необходимыми для осуществления деятельности помещениями и др.

Таким образом, **управление недвижимостью** можно определить как *целенаправленное воздействие государственных органов на данный объект и систему связанных с ним отношений*, осуществляемое с целью:

- увеличения доходов от имущества в бюджете города;
- стимулирования развития производства;
- поддержания объектов недвижимости в надлежащем состоянии (ремонт, реконструкция, реставрация);
- реализации жилищной программы;

- максимально полного удовлетворения потребностей юридических и физических лиц в конкретных объектах нежилого фонда;
- развития инфраструктуры;
- решения экологических проблем города.

Управление недвижимостью в крупном городе имеет ряд особенностей. Недвижимость города – это огромный культурный историко-архитектурный комплекс, мировое значение которого трудно переоценить. Даже после проведения значительных приватизационных программ город остается крупнейшим владельцем недвижимости и поэтому управление недвижимостью – важнейшая функция города в обозримом будущем.

При этом перед городом стоит двудеяная задача: обеспечение высокой доходности недвижимости за счет платы за пользование ею и в то же время привлечение инвестиций в недвижимость, стимулирование ее развития.

Если понятие «управление недвижимостью» рассматривать в более узком смысле – не с точки зрения государственного управления, а с позиции фирм, предоставляющих услуги по управлению недвижимостью, то здесь целью управления является наилучшее и наиболее эффективное использование недвижимости. То есть использование, выбранное из достаточного числа альтернативных вариантов, также рационально оправданных и правомочных, которое физически возможно, юридически не противопоказано, в финансовом отношении осуществимо и обеспечивает максимальную текущую стоимость объекта.

Такие фирмы берут на себя все бремя по обслуживанию объекта: от выбора варианта использования до заключения договоров с ремонтными и коммунальными службами, арендаторами и т. д.

### **1.3. Особенности заключения сделок с недвижимостью**

**Операция (сделка)** – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей; юридический факт, порождающий тот правовой результат, к которому стремились субъекты сделки. Цель любой сделки – приобретение права собственности или права пользования имуществом.

Сделки могут совершаться в двух формах: устной и письменной.

Подлежат регистрации сделки, касающиеся:

- права собственности;
- хозяйственного ведения;



- оперативного управления;
- пожизненно наследуемого владения;
- права постоянного пользования;
- аренды;
- ипотеки;
- доверительного управления;
- сервитутов, а также иных прав в случаях, предусмотренных законодательством.

Государственная регистрация прав проводится на всей территории РФ по установленной системе записей в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество. Датой государственной регистрации является день внесения записей о правах в Единый государственный реестр прав.

Гражданское законодательство не устанавливает общих ограничений оборота недвижимости. Однако в отношении земель и других природных ресурсов такие ограничения возможны. Оборот их осуществляется в той мере, в какой он допускается специальным законодательством. То есть правовое регулирование владения, пользования, распоряжения землей, недрами, лесными и иными ресурсами осуществляется в соответствии с учетом норм земельного, лесного, экологического и иного законодательств.

Таким образом, земля и другие природные ресурсы могут переходить от одного лица к другому в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах.

Круг сделок с недвижимостью охватывает практически все договоры, в первую очередь те, предметом которых является отчуждение вещи или передача ее в пользование. Наибольшее практическое значение имеют договоры купли-продажи и аренды недвижимости. В отношениях между гражданами традиционно сохраняет значение договор дарения.

Постепенно получает распространение договор доверительного управления, по которому имущество передается в управление доверительно-му управляющему в интересах учредителя управления или иного указанного им лица. Также можно передавать и договор ренты, по которому плательщик обязуется в обмен на полученное недвижимое имущество периодически выплачивать получателю ренту, т. е. денежные суммы или в иной форме средства на содержание получателя.

Ограниченность земельных участков, их особая социальная ценность, долговечность, непотребляемость в процессе использования и другие характеристики обусловили принятие специальных правил имущественного оборота этих объектов.

Существуют некоторые категории сделок, предметом которых могут являться только недвижимые объекты. Например, ипотека (залог недвижимого имущества).

Особенности этой сделки:

- обязательное нотариальное удостоверение договора об ипотеке;
- передача залогодержателю предмета ипотеки;
- возможность ипотеки здания или сооружения только одновременно с ипотекой земельного участка, на котором находится объект;
- специальный правовой режим при обращении взыскания на недвижимость по требованию залогодержателя.

Только недвижимость может являться предметом сервитутных правоотношений и правоотношений по пожизненному содержанию с иждивением.

**Сервитут** – вещное право пользования чужой вещью в интересах определенного лица. Право пользования при этом связывается с вещью, и при переходе вещи, обремененной сервитутом, к другому лицу юридическая сила сервитута не меняется: право ограниченного пользования земельным участком, зданием, сооружением и другим недвижимым имуществом.

Правила заключения сделок:

- жесткие формальные требования (например, письменная форма договора в виде единого документа);
- необходимость согласия собственника на сделку;
- необходимость нотариального согласия обоих супругов, если происходит распоряжение их собственностью;
- обязательная регистрация при продаже жилых домов, квартир, а также при отчуждении недвижимого имущества под выплату ренты, дарения, аренды;
- передача недвижимости по договору купли-продажи, аренды по подписываемому сторонами передаточному акту или иному документу о передаче.

Отдельные сделки с недвижимостью требуют соблюдения специфических норм и правил. Так, продажа квартиры, в которой прописан несовершеннолетний, невозможна без получения разрешения на сделку от соответствующего органа, должного отследить, чтобы права ребенка не были ущемлены.

### ***Контрольные вопросы***

1. Каковы отличительные признаки недвижимости?
2. Какие существуют способы возникновения права собственности на недвижимое имущество?
3. Какие существуют подходы к управлению недвижимостью?
4. Зачем нужно регулировать рынок недвижимости?
5. В чем состоит цель сделки с недвижимостью?
6. Какая дата является датой государственной регистрации?
7. Какие существуют правила заключения сделок?

## **2. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

### **2.1. Программа управления недвижимостью**

Рассмотрим принципы и процесс управления недвижимостью на примере Екатеринбурга и Свердловской области.

27 декабря 1990 г. решением сессии Свердловского областного Совета народных депутатов в составе Исполнительного комитета был создан Свердловский областной комитет по управлению государственным имуществом (СОКУГИ).

Указом губернатора Свердловской области от 23 июля 1998 г. № 320 «О структуризации исполнительной власти Свердловской области» Свердловский областной комитет по управлению государственным имуществом был преобразован в Министерство по управлению государственным имуществом Свердловской области (МУГИСО).

Уже в декабре 2000 г. по итогам заседания коллегии Министерства имущественных отношений Российской Федерации МУГИСО было признано одним из лучших в России. Этой высокой оценки министерство удостоилось за достигнутые результаты в сфере управления государственной собственностью.

Так, если в Программе управления государственной собственностью 1999 г. указывались доходы в размере 5,6 млн р., то в программе 2000 г. – уже 18,1 млн р., а в программе 2001 г. эта сумма превысила 51,3 млн р. То есть был достигнут рост по сравнению с 1999 г. почти в 10 раз, по сравнению с 2000 г. – почти в 3 раза.

Важно отметить, что за годы существования МУГИСО заметно сместило акценты своей деятельности: с политики приватизации – на повышение эффективности управления государственной собственностью. Так, согласно Программе управления государственной собственностью, в 2001 г. в Свердловской области доходы от управления имуществом были выше доходов от приватизации более чем в 10 раз.

Министерство успешно задействовало новый источник пополнения бюджета: отчисления от прибыли государственных унитарных предприятий.

Средний Урал всегда был лидером по формированию правового пространства в сфере управления собственностью. Свердловская область пер-

вой в России приняла закон о государственной казне. Ежегодно утверждается Программа управления государственной собственностью и приватизации государственного имущества Свердловской области, была принята Программа инвентаризации государственной собственности Свердловской области и ряд других законодательных актов.

Сегодня наблюдается четкая тенденция снижения и государственного сектора областных унитарных предприятий, и бюджетной нагрузки через резкое уменьшение количества областных учреждений. В динамике этот процесс выглядит так. В 2007 г. существовало 1117 областных учреждений, в 2010 г. – 1064, в 2011 г. за счет реорганизации путем присоединения друг к другу их количество было сокращено еще более чем на 40 единиц. Однако разговоры о недостаточных действиях правительства Свердловской области по ускорению процедуры приватизации и неправильном подходе к самой процедуре приватизации по-прежнему ведутся.

Итоги 2010 г. в части акционирования и приватизации следующие: сумма денежных поступлений от управления и приватизации увеличилась на 6 млн р. и составила 647 млн р. (из них 420 млн р. – от управления и 227 млн р. – от приватизации (в 227 млн р. вошла сумма, полученная благодаря продаже доли в выстроенном здании «Европа» – 185 млн р., акционированию и продаже государственного унитарного предприятия «Рефтинский рыбхоз» – 26 млн р. и небольших пакетов акций других предприятий)). По этим цифрам можно судить о подходе, который реализует правительство Свердловской области в вопросе акционирования и приватизации.

Также в Программе управления государственной собственностью и приватизации... 2010 г. была прописана процедура преобразования девяти государственных предприятий в акционерные общества, одно из которых («Рефтинский рыбхоз») подлежало и акционированию, и, одновременно, продаже. Подлежали акционированию, но не приватизации Свердловская, Первоуральская и Среднеуральская птицефабрики, Свердловская инкубаторно-птицеводческая станция, газовые сети и «Облкоммунэнерго». Как изменение формы государственной собственности акционирование представляет собой превращение унитарного предприятия в акционерное общество. Такая процедура преобразования дает возможность тщательно подготовить имущественный комплекс предприятия к продаже: перед формированием уставного капитала проводятся инвентаризация имущества, его регистрация, постановка на кадастровый учет всех земельных участков.

## 2.2. Структура управления недвижимостью

Собственностью Свердловской области является имущество, закрепленное в хозяйственном ведении областных унитарных предприятий и оперативном управлении областных учреждений, а также имущество, которое находится в казне Свердловской области. На начало 2011 г. имущественный комплекс Свердловской области характеризовался следующими показателями: количество областных унитарных предприятий – 93, остаточная стоимость имущества этих предприятий – 4,5 млрд р., в реестре зарегистрировано 1064 областных учреждения остаточной стоимостью 17 млрд р., учетная стоимость имущества государственной казны составляет 147 млн р. В целом имущество Свердловской области оценивается в 169 млрд 404 млн р. и состоит из учреждений, предприятий и чисто казенного имущества.

«В ведение Министерства по управлению государственным имуществом Свердловской области входят:

- организация реализации государственной политики в сфере управления и приватизации государственного имущества Свердловской области;
- координация вопросов разработки, реализации и отчетности о ходе и результатах реализации программ управления государственной собственностью Свердловской области и приватизации государственного имущества Свердловской области;
- координация деятельности уполномоченных органов по управлению государственной собственностью Свердловской области по вопросам учета находящихся в государственной собственности Свердловской области объектов;
- координация вопросов управления государственной казной Свердловской области;
- координация вопросов разграничения государственной собственности и передачи объектов областной собственности в собственность Российской Федерации и муниципальных образований;
- координация вопросов приобретения имущества в государственную собственность Свердловской области;
- в пределах предоставленных полномочий – рассмотрение вопросов назначения на должность и освобождения от должности руководителей областных государственных унитарных предприятий, заключения трудовых договоров с руководителями областных государственных унитарных предприятий, назначения и смены представителей Свердловской области

в органах управления хозяйственных обществ (товариществ), часть акций (доли, паи) которых находится в собственности Свердловской области. Координирует вопросы обучения и повышения квалификации руководителей областных государственных унитарных предприятий, областных государственных учреждений, представителей Свердловской области в органах управления хозяйственных обществ;

- координация методических, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в сфере управления государственной собственностью, осуществляемых уполномоченными органами по управлению государственной собственностью Свердловской области;

- координация вопросов реализации земельной реформы в Свердловской области и оборота земель, находящихся в государственной собственности;

- участие в разработке проектов областных государственных целевых программ;

- координация вопросов реализации политики по государственной поддержке, финансовому оздоровлению организаций государственного сектора экономики Свердловской области, предотвращению негативных последствий, связанных с банкротством, реорганизацией и ликвидацией таких организаций;

- координация деятельности по обеспечению выявления, учета, изучения, реставрации, государственной охраны, использования памятников истории и культуры, сохранения культурного наследия и достояния народов Свердловской области, по распоряжению объектами культурного наследия;

- в пределах своих полномочий – обеспечение управления и распоряжение земельными участками, находящимися в государственной собственности, государственной собственности Свердловской области;

- непосредственное курирование деятельности:

- Министерства культуры Свердловской области в части использования памятников истории и культуры, отнесенных к областной собственности;

- государственного учреждения «Фонд имущества Свердловской области»;

- государственного унитарного предприятия Свердловской области «Областной государственный центр технической инвентаризации и регистрации недвижимости» (в части осуществления инвентаризации недвижимости);

- курирование деятельности Западного управленческого округа Свердловской области и муниципальных образований, входящих в его состав;

• взаимодействие с межрегиональными территориальными органами Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству в Уральском федеральном округе, Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг Российской Федерации по Уральскому федеральному округу, Комитетом по земельным ресурсам и землеустройству по Свердловской области, Учреждением юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории Свердловской области, Свердловским территориальным управлением Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, Свердловским областным комитетом государственной статистики, органами по государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [23].

### **2.3. Управление объектами нежилого фонда**

В соответствии с традиционным толкованием термина «недвижимость» уместно разделить управление недвижимостью на *управление объектами недвижимости* и *управление земельными участками* (включая регулирование рынка недвижимости).

В свою очередь, управление объектами недвижимости делится на управление объектами нежилого и жилого фондов, иными объектами недвижимости, жестко закрепленными в государственной (муниципальной) собственности.

В управлении земельными участками выделяют регулирование земельных отношений, соответствующее информационно-аналитическое, методическое и правовое обеспечение управления, создание земельного реестра. Эта макроструктура управления системно интегрирует отдельные проблемно ориентированные управленческие функции, исполняемые конкретными органами государственной власти.

Эффективное управление должно быть комплексным и охватывать объекты различных форм собственности, в том числе объекты недвижимости:

- 1) находящиеся в исключительной собственности субъекта Федерации в полном объеме функций управления;
- 2) находящиеся в совместном ведении или собственности в ограниченном объеме функций управления;
- 3) не принадлежащие субъекту Федерации, но обеспечивающие выполнение обязательных функций субъекта Федерации или имеющие прямое отношение к областному бюджету в весьма ограниченном объеме функций управления.



*Объекты нежилого фонда* составляют важнейший сегмент государственной собственности. Их эффективное использование служит формированию доходной части городского бюджета и является основой выполнения приоритетных социально-экономических программ, в том числе в сфере поддержки предпринимательства. Поэтому переоценить значимость налаживания достоверного учета нежилых объектов, мониторинга их движения и оценки рациональности использования довольно трудно.

В основе управления нежилым фондом лежит регулирование имущественных отношений, фундаментальными задачами которого являются установление баланса между различными формами собственности на нежилые объекты и формирование оптимального состава недвижимости, находящейся в государственной собственности (разбиение объектов на категории в зависимости от их назначения и специфики использования в хозяйственном обороте определяет множественность возможных (и целесообразных) операций с ними).

В общем виде главный принцип управления недвижимостью можно сформулировать так: имущества должно быть столько, чтобы государство имело реальную возможность им управлять и управлять эффективно; в отношении неэффективно используемого имущества необходимо определить оптимальную форму распоряжения им.

При этом предпочтение конкретной формы хозяйственной политики государства в формировании состава государственной собственности и управлении ею диктуется приоритетом одной из двух главных задач – повышение поступлений в бюджет и выполнение важнейших государственных проектов.

Формирование нежилого фонда может идти путем его самоорганизации. В качестве регуляторов пообъектного состава государственной собственности необходимо использовать как традиционные механизмы – приемку-передачу объектов по уровням собственности сообразно рангу выполняемых задач, так и нетрадиционные методы – перевод помещений из одной категории в другую, изъятие и выкуп их в государственную собственность.

Не менее перспективный вариант управления связан с привлечением внутренних финансовых резервов, определяемых страхованием объектов нежилого фонда, конкурсным распределением подрядов на их строительство, сдачей в аренду путем инвестиционных конкурсов, использованием в качестве обеспечения займов и инвестиций под целевые программы реконструкции. Весьма привлекательным представляется использование

этих средств для реализации коммерческих проектов, в том числе связанных со строительством и реставрацией объектов нежилого фонда с последующей эксплуатацией (распоряжением) по реальным рыночным ставкам.

Регулирование имущественных отношений предполагает выбор конкретных форм распоряжения нежилыми объектами и принятие управленческих решений с опорой на объективную информационную базу. Ее формирование невозможно без организации всестороннего контроля использования нежилого фонда и создания информационно-аналитического, методического и правового обеспечения управления.

Первостепенная задача контроля – проверка соблюдения норм, правил эксплуатации и выполнения договорных обязательств, что включает ревизию и оценку эффективности использования нежилых объектов.

Государство должно четко отслеживать распоряжение объектами нежилого фонда сообразно установленным целям и задачам в соответствии с нормами законодательства, уровень и целевое использование средств на содержание объектов балансодержателями и в случае их нарушения принимать меры, в том числе императивного характера (изъятие и отчуждение имущества).

Хотя контрольно-ревизионная работа представляет собой отдельное, самостоятельное, направление, она тесно связана с комплексной поддержкой процесса управления. Важнейшими составляющими этого комплекса являются анализ состояния, движения, перспектив развития нежилого фонда, динамики приватизационных процессов и вторичного рынка недвижимости и оценка инвестиционных и реставрационных проектов.

Этот системный мониторинг формирует информационный базис для разработки прикладных управленческих методик, прежде всего оценки государственного нежилого фонда для целей налогообложения и операций с ним, расчета оптимальных ставок арендной платы с учетом рыночной стоимости объектов.

Другим условием эффективного управления является разработка нормативно-правовой базы, регулирующей процессы формирования и распоряжения объектами нежилого фонда. Юридический «каркас» системы управления должен четко регламентировать порядок и методику выполнения конкретных управленческих функций, разграничение полномочий и взаимодействие органов власти при их реализации и, вместе с тем, создавать непротиворечивое правовое поле для достижения государственных задач управления.

Среди приоритетных направлений правового обеспечения уместно выделить следующие, образующие «костяк» системы управления нежилым фондом:

- операции с нежилыми объектами;
- система арендных отношений;
- государственная оценка и система налогообложения недвижимости;
- регулирование вторичного рынка недвижимости.

Обоснованная в экономико-правовом отношении реализация конкретных способов и механизмов управления нежилым фондом возможна только на основе соединения всех компонентов обеспечения в информационно-технологические комплексы, в совокупности образующие систему управления нежилым фондом.

Целесообразной представляется следующая **классификация объектов нежилого фонда**, определяющая формы повышения эффективности управления ими:

*1. Здания, сооружения, помещения, имущественные комплексы административных учреждений, находящиеся в собственности субъекта Федерации (или арендуемые) и необходимые для выполнения властных функций субъекта Федерации.*

Именно эти объекты в первую очередь требуют модернизации системы управления субфедеральной недвижимостью. Для эффективного управления ими необходимо использовать весь комплекс управленческих функций, а не только координационные компоненты. Целесообразна организация специализированной автономной управленческой структуры административных учреждений для централизованных и эффективных действий на всем множестве таких «властно необходимых» административных объектов недвижимости.

Эффективное управление должно привести к более рациональному, экономному использованию офисных площадей, сокращению бюджетных затрат на их ремонт, нормативное строительное содержание и энергетическое обеспечение, а в дальнейшем, возможно, и к выгодному коммерческому использованию высвобождаемых излишков площадей. Вероятный в ряде случаев статус административных зданий как объектов памятников только увеличивает необходимость интеграции ресурсов (для должного сохранения и реставрации) и еще более тщательной экономии.

*2. Здания и сооружения, имущественные комплексы учреждений, унитарных и иных предприятий, необходимые для выполнения социальных функций, которые обязательны для субфедерального уровня, потребляющие бюджетные средства субъекта Федерации: объекты здравоохранения, образования, культуры, физкультуры и спорта и т. п., подчиненные напрямую городу.*

Это, как правило, мало или вообще нерентабельные объекты. Сегодня их дотационная или иная централизованная поддержка отнимает значительную часть бюджетов всех уровней.

Необходим комплексный анализ указанных напряженных отношений с бюджетом на основе полных финансовых потоков, что должно стать главным в модификации управления социальными объектами. Фактически нужен пообъектный мониторинг финансовых затрат и поступлений (как для использования и развития объектов, так и для их коммунального и энергетического обслуживания) по всем социальным объектам недвижимости.

Для эффективного управления этими объектами также целесообразно формировать автономные управляющие структуры, но уже специализированные: либо по отраслям социального сектора, либо по бюджетопотребляющим отраслям коммунального и энергетического обслуживания. На первом месте среди критериев оценки качества управления такими объектами должны стоять требования полноценного выполнения ими своих социальных функций и экономии бюджетных средств по всем направлениям расходов и поступлений.

*3. Здания и сооружения, имущественные комплексы учреждений и предприятий, находящиеся в собственности субъекта Федерации и представляющие очевидный коммерческий интерес.*

Среди них могут быть, в частности, и отдельные объекты из числа уже названных выше административных и социальных учреждений. Выделение данного класса как самостоятельного объекта управления может оказаться целесообразным, если модернизация управления направлена на максимально быстрое пополнение бюджета и коммерциализацию.

Как показывает мировая практика, в этом случае предпочтительнее негосударственный (или даже с самого начала частный) правовой статус автономных управляющих структур.

4. Здания и сооружения, имущественные комплексы учреждений, переданные на долгосрочной некоммерческой основе и на различной правовой основе – главным образом, на основе хозяйственного ведения и оперативного управления, негосударственным структурам: учреждениям науки, культуры, образования, здравоохранения, церкви, профсоюзам и другим общественным организациям.

В этом случае эффективное управление подразумевает в первую очередь учет, контроль и анализ целевого использования недвижимости. Также крайне важна качественная оценка состояния и потенциала развития таких объектов, чтобы вовремя и объективно разграничить меру безвозмездной и возмездной их передачи негосударственным структурам. Проблемой будет правовое толкование названного разграничения и действенное введение его в договорные документы.

5. Объекты и сооружения субфедеральной собственности из отраслей производственной и социальной инфраструктуры: дороги, энергетические и коммуникационные сети и т. д.

Здесь направление модернизации управления должно определяться мерой рентабельности соответствующих отраслей и объектов, достигнутой к настоящему времени. Для нерентабельных целесообразны пути, обозначенные выше для отраслей и объектов недвижимости социального сектора. Для отдельных возможных высокорентабельных отраслей и объектов, соответственно, предпочтительным будет путь коммерциализации.

6. Объекты недвижимости и другие имущественные доли субъекта Федерации в акционерных и иных хозяйственных обществах и товариществах.

### **Контрольные вопросы**

1. В чем выражается эффективность управления государственной собственностью Министерством по управлению государственным имуществом Свердловской области?

2. Какие вопросы находятся в ведении Министерства по управлению государственным имуществом Свердловской области?

3. Что служит основой эффективного управления недвижимостью?

4. В чем заключается управление нежилым фондом?

5. Дайте классификацию объектов нежилого фонда, определяющую пути повышения эффективности управления ими.

### 3. СДЕЛКИ С КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В качестве аналога термина «портфель активов» возможно употребление выражения «диверсифицированный портфель» – портфель, состоящий из более чем одной группы активов. Важно не только то, что в диверсифицированный портфель могут быть включены различные виды акций или облигации, но и то, что акции, облигации и другие группы активов (недвижимость – самый заметный из них) могут сочетаться в различных пропорциях.

В ряде случаев среди менеджеров предприятий существует недостаточное понимание необходимости включения недвижимости в диверсифицированный портфель с целью наиболее эффективного управления имеющимися активами. Это отчасти объясняется дефицитом достоверных данных о денежных потоках доходов и изменениях в стоимости недвижимости.

Самая заметная черта рынка заключается в отсутствии организованной государственной биржи, на которой торговцы могут узнать друг у друга оценку текущей и будущей рыночной стоимости недвижимости.

На сегодняшний день одним из популярных направлений предпринимательской деятельности является **лизинг (финансовая аренда)**.

Суть договора финансовой аренды в том, что *арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.*

Согласно действующему законодательству, предметом договора финансовой аренды может быть движимое и недвижимое имущество, характеризующим признаком которого является сохранение натуральных свойств в процессе его использования. Поэтому имущественные права не могут быть объектом аренды. Гражданский кодекс РФ ограничивает круг объектов, которые могут выступать в качестве предмета договора финансовой аренды [6]. Так, земельные участки и другие природные объекты не могут быть переданы в финансовую аренду, так как их использование с предпринимательской целью определяется специальным законодательством. Еще раз подчеркнем, что имущество, арендованное по договору лизинга (финансовой аренды), может быть использовано только в предпринимательской деятельности.

Как правило, сторонами этого договора являются коммерческие организации и граждане-предприниматели. В качестве арендодателя может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее титул собственника. При этом арендодатель не обязательно должен быть юридическим лицом или профессиональным предпринимателем. Арендодатель также не обязан получать специальное разрешение (лицензию), чтобы заключить договор финансовой аренды. Таким образом, арендодателем в данном случае является юридическое лицо, передающее в аренду по договору специально приобретенное для этого имущество, или гражданин-предприниматель без образования юридического лица, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, или частное лицо – собственник имущества, которое является предметом договора финансовой аренды.

Гражданский кодекс воспроизводит норму «Временного положения о лизинге», согласно которой имущество, ставшее предметом договора финансовой аренды, может использоваться только в предпринимательских целях. Следовательно, в качестве арендатора по договору финансовой аренды могут выступать только юридические лица и профессиональные предприниматели [5, с. 281].

Поэтому в роли арендатора, получающего имущество в пользование по договору финансовой аренды, может выступать юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя.

Особенностью договора финансовой аренды является наличие третьего участника сделки – продавца, который реализует имущество, являющееся объектом лизинга. Им может быть, например, предприятие – изготовитель машин и оборудования или другое юридическое лицо либо гражданин, продающие лизинговое имущество.

Субъектами лизинга могут быть также предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие свою деятельность в соответствии с Законом РФ «Об иностранных инвестициях в РФ».

В отношении формы договора финансовой аренды действует общее правило, согласно которому договор на срок более одного года, а если одной из его сторон является юридическое лицо, то независимо от срока, должен быть заключен в письменной форме.

Если предметом договора финансовой аренды является объект недвижимости, то договор подлежит государственной регистрации, если иное не установлено законом. Договор финансовой аренды транспортных средств – воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания, которые отнесены законом к недвижимому имуществу, государственной регистрации не подлежат, что специально оговорено в ст. 633 и 643 Гражданского кодекса РФ [6].

В законодательстве не оговорены максимальные или минимальные сроки действия договора финансовой аренды. Стороны могут заключить его на любой срок, который обязаны указать в договоре. Характерно, что договор бывает экономически выгоден, когда первоначальный срок финансовой аренды приближается к нормативному сроку службы имущества.

Участники финансовой аренды, как правило, связаны между собой двумя договорами: арендодатель с продавцом лизингового имущества – договором купли-продажи и арендодатель с арендатором – договором финансовой аренды. При этом арендатор не состоит в договорных отношениях с продавцом лизингового имущества, но имеет по отношению к нему определенные права и обязанности. Основанием для этих прав и обязанностей арендатора служат его договорные отношения с покупателем имущества – арендодателем.

Арендатор вправе предъявлять непосредственно продавцу арендованного имущества требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и арендодателем. При этом арендатор имеет права и ответственность, предусмотренные для покупателя, кроме обязанности оплатить приобретенное имущество, как если бы он был стороной договора купли-продажи указанного имущества. Арендатор не может расторгнуть договор купли-продажи с продавцом без согласия арендодателя. Только стороны договора купли-продажи в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения условий договора одной из сторон вправе требовать его расторжения.

В отношениях с продавцом арендатор и арендодатель выступают как солидарные кредиторы. При солидарности требований любой из солидарных кредиторов вправе предъявить должнику (продавцу) требование в полном объеме. Исполнение обязательства полностью одному из солидарных кредиторов освобождает должника (продавца) от его исполнения остальным кредиторам.



В качестве определяющего элемента договора финансовой аренды в Гражданском кодексе РФ выделен не срок действия договора или размер арендной платы, а то, что арендодатель специально приобретает конкретное имущество исключительно с целью передачи его в аренду определенному лицу [6].

Как правило, арендатор сам выбирает продавца и определяет условия договора купли-продажи имущества. В этом случае арендодатель не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца.

Вместе с тем, договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретенного имущества осуществляется арендодателем. В данном случае арендатор имеет право по своему выбору предъявлять требование, вытекающее из договора купли-продажи, как непосредственно продавцу имущества, так и арендодателю, которые, как отмечалось выше, несут солидарную ответственность.

Приобретая имущество для арендатора, арендодатель должен уведомить продавца о том, что имущество предназначено для передачи его в аренду определенному лицу. Отсутствие такой оговорки не влечет недействительности договора, но может послужить основанием для требования о возмещении убытков. Имущество, являющееся предметом договора финансовой аренды, передается непосредственно арендатору в месте нахождения последнего, если иное не предусмотрено договором.

В случае, когда имущество не передано арендатору в указанный в договоре финансовой аренды срок, а если в договоре такой срок не указан, то в разумный срок, арендатор вправе, если просрочка допущена обстоятельствами, за которые отвечает арендодатель, потребовать расторжения договора и возмещения убытков (реальный ущерб плюс упущенная выгода).

Таким образом, согласно законодательству, *договор финансовой аренды (лизинга) должен отвечать следующим требованиям:*

а) право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором;

б) лизинговое имущество используется арендатором только в предпринимательских целях;

в) лизинговое имущество приобретается арендодателем у продавца этого имущества только при условии передачи его в лизинг арендатору.

В *договоре финансовой аренды недвижимости* обязательно определяются размер арендной платы, порядок, сроки и периодичность внесения

арендных платежей. Договор финансовой аренды носит инвестиционный характер. С помощью его арендодатель финансирует предпринимательскую деятельность арендатора.

Для арендатора данный договор служит способом получения необходимого ему недвижимого имущества. Поэтому экономически выгодным для сторон договор будет в том случае, если сумма лизинговых платежей близка к стоимости передаваемого в аренду имущества в ценах на момент заключения договора (ранее, согласно «Временному положению о лизинге», это являлось необходимым условием заключения договора финансовой аренды).

Гражданский кодекс не содержит нормативных предписаний, устанавливающих размер арендной платы за пользование имуществом по договору финансовой аренды, однако понятно, что размер арендной платы при финансовой аренде недвижимого имущества является существенным условием договора, т. е. отсутствие формулировки об этом повлечет за собой недействительность договора.

Законодательством не предусмотрены специальные правила, касающиеся обязанностей сторон по использованию и содержанию арендованного имущества. По своему усмотрению в договоре стороны могут возложить обязанности проведения капитального ремонта на арендатора, предусмотреть иное распределение расходов по содержанию арендованного имущества.

Традиционно расходы на содержание арендованного имущества по договору финансовой аренды несет арендатор, если иное не установлено законом или договором финансовой аренды. Арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду и передавать свои права и обязанности по договору финансовой аренды другому лицу; предоставлять арендованное имущество в безвозмездное пользование, а также отдавать арендные права в залог и вносить их в качестве вклада в уставной капитал хозяйственных товариществ и обществ или паевого взноса в производственный кооператив, если иное не установлено действующим законодательством.

В указанных случаях, за исключением передачи прав и обязанностей по договору другому лицу, ответственным по договору финансовой аренды перед арендодателем остается арендатор.

В договоре финансовой аренды можно предусмотреть переход арендованного имущества в собственность арендатора по истечении срока арен-

ды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены. Договор финансовой аренды, предполагающий выкуп арендованного недвижимого имущества, заключается в форме, предусмотренной для договора купли-продажи такого имущества.

Выкуп имущества при финансовой аренде регулируется общими правилами, установленными Гражданским кодексом РФ для арендных сделок, и осуществляется в соответствии с условиями договора финансовой аренды или дополнительного соглашения сторон. Закон может устанавливать случаи запрещения выкупа арендованного имущества.

Стороны вправе договориться о зачете ранее выплаченной арендной платы в выкупную цену. Если по истечении срока договора финансовой аренды выкуп не состоится, то имущество может быть сдано в аренду вновь. Наступающие в этой связи арендные отношения не могут служить основанием для оформления договора финансовой аренды, так как предметом договора лизинга выступает новое, специально приобретенное арендодателем имущество с целью передачи его в аренду.

По истечении срока договора финансовой аренды арендатор имеет преимущественное перед другими лицами право заключить договор аренды имущества. При этом условия контракта могут претерпеть изменения по соглашению сторон.

Еще одним из распространенных видов сделок с коммерческой недвижимостью является аренда.

При аренде необходимо решать многие проблемы управления недвижимостью: распоряжение, оценка недвижимости, организация поступлений в бюджет, контроль использования, поддержание зданий в надлежащем состоянии и т. д.

**Аренда нежилых помещений** – *срочное и возмездное пользование и распоряжение помещением за плату на основании договора.*

По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование данный объект недвижимости.

К нежилым помещениям относят офисы, магазины, склады, предприятия сферы обслуживания и общественного питания, производственные помещения и т. д.

Аренда нежилых помещений является одним из распространенных видов гражданско-правовых отношений. Гражданский кодекс РФ отдельно

не выделяет нежилые помещения в числе объектов арендных отношений – они уже объединены под общим понятием «здание», включающим весь спектр нежилых (производственных, культурных и т. д.) и жилых (жилые дома) строений [6]. При этом сразу следует оговориться, что жилые дома посредством арендных отношений могут быть предоставлены в пользование только юридическим лицам. Стоит обратить внимание и на то, что термин «нежилое помещение» может означать как здание в целом, так и его часть.

В договоре аренды нежилого помещения должно быть указано, какое конкретно помещение сдается в аренду, его местонахождение, общая площадь всех сдаваемых помещений и каждого из них в отдельности и иные технические характеристики помещения и его состояния. Если сдаваемое в аренду помещение состоит более чем из одного помещения, а также если часть сдаваемых помещений – основные, а часть – вспомогательные, в приложение к договору следует составлять план-схему помещения с указанием всех этих деталей.

Включение в договор аренды данных, позволяющих однозначно определить, какое именно помещение сдается в аренду, имеет существенное значение, так как Гражданский кодекс обуславливает этим решение вопроса о том, считается ли договор аренды заключенным.

Если здание, в котором находится сдаваемое в аренду нежилое помещение, многоэтажное и в нем кроме сдаваемого в данном случае помещения есть другие нежилые или жилые помещения, для выделения данного конкретного помещения в договоре аренды следует указывать еще и этаж, на котором находится это помещение, а также номер помещения, если таковой имеется.

По общему правилу арендодателем нежилого помещения может выступить его собственник. Но арендодателями могут быть и иные лица – как физические, так и юридические, уполномоченные на то законом или собственником имущества.

Так, в соответствии с Гражданским кодексом РФ предприятия или учреждения, в хозяйственном ведении или оперативном управлении которых находятся сдаваемые в аренду нежилые помещения, вправе самостоятельно выступать в качестве арендодателей, получив на это предварительное согласие собственника помещения или уполномоченного им лица [6].

Правоотношения аренды нежилого помещения сохраняют свою силу и при переходе права собственности (права хозяйственного ведения, опе-

ративного управления или пожизненного наследуемого владения) на него другому лицу, поскольку данный факт не является основанием для изменения или расторжения договора аренды.

При реорганизации (преобразовании) юридического лица права и обязанности по договору аренды нежилого помещения переходят к его правопреемнику согласно общим нормам гражданского законодательства о правопреемственности юридических лиц и положениям о сохранении договора аренды в силе при изменении сторон.

При ликвидации же юридических лиц правоотношения аренды нежилых помещений по общему правилу прекращаются, кроме случаев, когда законом или иными правовыми актами исполнение обязательства юридического лица возлагается на другое лицо. Договор аренды нежилого помещения продолжает действовать и после ликвидации юридического лица, выступавшего одной из сторон, если он был заключен в пользу третьего лица и оно выразило намерение воспользоваться своим правом по договору.

Следует иметь в виду, что установленная в договоре арендная плата за пользование нежилым помещением включает в себя и плату за земельный участок (или его часть), необходимый для пользования помещением, когда нежилое помещение непосредственно связано с земельным участком. Но это положение применяется только тогда, когда законом или самим договором аренды не предусмотрено иное. Если в договоре аренды нежилого помещения арендная плата установлена за единицу площади или иной показатель его размера, она определяется исходя из фактического размера передаваемого в аренду нежилого помещения.

В договоре аренды нежилого помещения следует определить также срок действия договора. Поскольку теперь законодательство не содержит каких-либо ограничений в отношении сроков аренды нежилых помещений, договоры аренды могут заключаться на любой срок. Если же срок аренды в договоре не определен, договор считается заключенным на неопределенный срок. В таком случае каждая из сторон вправе в любое время расторгнуть договор, предупредив об этом вторую сторону за три месяца. Представляется, что предупреждение должно быть сделано в письменной форме. Срок предупреждения о предстоящем прекращении договора аренды может быть изменен сторонами в самом договоре или же это может быть предусмотрено законодательно.

Важен при аренде нежилых помещений и вопрос об использовании их арендаторами. Арендатор обязан использовать нежилые помещения в соответствии с условиями договора аренды, а если они в договоре не определены, то в соответствии с назначением этих помещений.

Арендатор вправе сдавать арендуемые помещения в субаренду или иным образом передавать свои права и обязанности по договору другому лицу только с согласия арендодателя и в установленном законодательством порядке. При этом договор субаренды не может быть заключен на срок, превышающий срок самого договора аренды.

Использование арендуемых помещений с нарушением условий договора или не по назначению является основанием для досрочного расторжения договора аренды и возмещения причиненных этим убытков арендодателю.

Договор аренды нежилого помещения, который должен быть заключен в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, подлежит государственной регистрации, если срок аренды по договору превышает один год. Поскольку в тексте Гражданского кодекса содержится термин «не менее года», следует полагать, что государственной регистрации подлежат и договоры аренды нежилых помещений, заключаемые сроком на один год.

Еще одной особенностью договора аренды нежилых помещений является то, что после заключения договора аренды или непосредственно при заключении договора нежилое помещение по акту должно быть передано арендатору.

Вместо передаточного акта может быть составлен и иной документ (протокол, соглашение и т. д.), подписанный обеими сторонами. Данное положение может быть изменено сторонами в самом договоре аренды или же это может быть предусмотрено в законе. По окончании срока аренды и прекращении действия договора нежилое помещение должно быть возвращено арендодателю с соблюдением всех указанных процедур. Уклонение сторон от выполнения изложенных требований рассматривается как отказ от исполнения своих обязательств по договору.

Уничтожение или повреждение имущества, переданного в аренду, может произойти вследствие пожара, разрушения, затопления водой, землетрясения, урагана и т. п. Риск случайной гибели или случайного повреж-

дения имущества несет его собственник, если иное не предусмотрено законом или договором. При этом выделяют риск случайной гибели или повреждения имущества и риск случайного ухудшения пользования.

Совершенствование арендных отношений как самостоятельной формы хозяйствования в процессе преобразования отношений собственности связано с изменением способов приватизации государственного имущества, а также с процессом реформирования приватизированных предприятий и иных коммерческих организаций в Российской Федерации.

Несмотря на сохраняющийся в экономике России системный спад производства и кризис неплатежей, основную часть государственных поступлений составляют доходы от аренды нежилых помещений и за пользование землей.

Совершенствование механизма арендных отношений в имущественном комплексе регионов представляет собой действенный инструмент оздоровления экономической ситуации в каждом из них.

Под совершенствованием системы управления государственным имуществом субъекта Федерации посредством передачи его в аренду подразумевается обеспечение эффективного использования имущественного комплекса и увеличение приносимых им доходов в течение продолжительного времени, способствующие решению экономических и социальных проблем Федерации и региона.

*Процесс формирования и совершенствования арендных отношений предусматривает:*

1. Снижение уровня неопределенности прав собственности на имущественные объекты федерального и регионального уровней.

2. Детальную классификацию имущественных объектов государственной федеральной и региональной собственности.

3. Неразрывную связь с процессом реформирования и реструктуризации имущественных комплексов, в том числе реализацию права изъятия и продажи неэффективно используемого арендованного государственного имущества.

4. Органическое соединение сферы государственного управления имуществом и малого предпринимательства. В процессе управления государственной собственностью необходимо развивать коммерческую составляющую, т. е. возможную переуступку прав аренды государственного имущества коммерческим организациям.

5. Увязывание инвестиций в техническое перевооружение и реконструкцию промышленного комплекса с новыми формами арендных отношений, в том числе с финансовым лизингом, внедрением арендных отношений в сферу вторичного рынка технологического оборудования, которое в избытке имеется на государственных предприятиях.

6. Меры государственного правового регулирования сферы рыночной оценки финансовых показателей и эффективности использования арендованного государственного имущества.

7. Совершенствование финансовых показателей аренды государственного имущества, что связано с его перепрофилированием, реструктуризацией и усилением деятельности органов по управлению государственным имуществом.

8. Участие в механизмах реализации арендных отношений органов по управлению государственным имуществом, в том числе посредством создания инкубаторов (в виде накопителей и распределителей) неиспользуемого государственного имущества.

9. Разработка комплексных мероприятий по совершенствованию порядка продажи сданных в аренду объектов недвижимого имущества, что входит в компетенцию арендодателя – собственника государственного имущества.

10. Особый порядок, соблюдение условий охраны и содержания памятников истории и культуры, сданных в аренду, предусматривающие экстренные превентивные меры по сохранению исторического наследия, приходящего в упадок из-за отсутствия средств у балансодержателей на содержание памятников.

11. Создание организационно-правовой и информационной базы объектов аренды и арендных отношений, структурную реорганизацию системы органов управления государственным имуществом, четкое установление их функциональных обязанностей.

12. Страховую деятельность по отношению к арендуемому имуществу.

Представляется рациональной организационно-правовая стратегия развития арендных отношений с объектами нежилого фонда, устанавливающая:

- порядок использования участков земли, высвобождаемых промышленными предприятиями;
- нормативы распределения средств, получаемых от продажи прав заключения договоров аренды земельных участков, высвобождаемых промышленными предприятиями;



- систему мониторинга арендных платежей и контроля нарушений платежной дисциплины;

- условия приобретения прав аренды нежилых помещений, земельных участков и объектов незавершенного строительства субъектами малого предпринимательства через конкурсы и аукционы в целях информирования потенциальных инвесторов о проведении конкурсов на право аренды нежилых помещений и земельных участков;

- порядок использования данных о неплатежах по договорам аренды для принятия мер по погашению долгов;

- порядок и условия капитализации предоставляемых предприятиям льгот по арендным платежам за городскую недвижимость, налоговым льготам и иным платежам, в акции данных предприятий;

- предоставление бюджетным учреждениям льгот по арендной плате за нежилые помещения;

- методику оценки установленных заданий по мобилизации в бюджет имущественно-земельных платежей с учетом складывающихся в ходе их исполнения потерь в связи с предоставлением льгот;

- методику оценки рыночной стоимости имущества, сдаваемого в аренду.

В части регулирования земельных отношений законодательно следует предусмотреть:

- применение повышающих коэффициентов к установленному размеру арендной платы за землю при захламлении, нерациональном использовании промышленными и иными предприятиями и организациями закрепленных за ними территорий, включая организацию несанкционированных свалок, неэффективное ведение складского хозяйства;

- порядок и условия проведения инвентаризации земель промышленных предприятий в целях выявления неэффективно используемых территорий;

- внесение в установленном порядке в договоры аренды земельных участков с промышленными предприятиями, неэффективно использующими закрепленную территорию, необходимых дополнений, предусматривающих экономические меры и штрафы, а в случае отказа арендатора на изменение условий договора – прекращение права аренды на неэффективно используемые земельные участки;

- систему нормативных показателей эффективности использования складских территорий промышленных и коммунально-складских объектов по отраслям и производствам и соответствующих им повышающих коэффициентов к размеру арендной платы за землю;
- систему расценок на услуги по оформлению договоров аренды земельных участков и методики их коррекции в зависимости от изменения ситуации на рынке земли, а также иных документов для физических и юридических лиц в органах исполнительной власти;
- порядок изъятия неосвоенных земельных участков у предприятий и организаций в целях эффективного использования земель, скорейшего освоения неиспользованных земельных участков и привлечения средств в бюджет и внебюджетные фонды посредством сдачи этих участков в аренду;
- порядок организации и проведения публичных торгов по предоставлению права на заключение договоров аренды земельных участков;
- порядок и условия обеспечения правовой и финансовой ответственности инвесторов (арендаторов) за несвоевременное освоение предоставленных под конкретные цели земельных участков, в том числе и с оплатой права аренды земли;
- положение о праве бессрочного (постоянного) пользования земельным участком или праве аренды памятников истории и архитектуры в целях сохранения культурного наследия.

### ***Контрольные вопросы***

1. Что включает в себя понятие «диверсифицированный портфель»?
2. Что может являться объектом аренды?
3. Кто является сторонами договора аренды?
4. Какие требования предъявляются к договору финансовой аренды?
5. Какие основные проблемы управления недвижимостью касаются аренды?
6. Что подразумевается под совершенствованием системы управления государственным имуществом субъекта Федерации?

## **4. МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **4.1. Общий анализ ситуации на рынке городской недвижимости**

Предваряя анализ ситуации на рынке городской недвижимости, следует уточнить некоторые понятия и принять ограничения по отношению к объекту исследования, о чем сказано ниже.

Учитывая, что сегментация рынков может быть выполнена по-разному (поскольку в зависимости от содержания конкретных задач исследования подход к сегментации в некоторой степени изменяется), за основу принимается сегментация рынка недвижимости, где *в общей совокупности объектов городской недвижимости выделяются:*

- жилая недвижимость;
- офисная;
- индустриальная (склады, хранилища и т. п.);
- многофункциональная недвижимость (гостиницы, бары, спортивно-оздоровительные комплексы и т. п.).

Имеет смысл разделить индустриальную недвижимость на промышленную и инфраструктурную, выделив, например, в последней недвижимость торговых организаций, в частности, многочисленные складские помещения оптовой и розничной торговли. Если принять подобное разделение, то можно определить границы объекта исследования, включив в него:

- 1) жилую недвижимость;
- 2) офисную недвижимость;
- 3) складские помещения оптовой торговли;
- 4) помещения для розничной торговли.

Последние три вида помещений объединены под общим понятием «нежилая недвижимость».

Это понятие используется для отличия данного вида недвижимости от жилой, когда они помещаются в одном здании, хотя в Гражданском кодексе Российской Федерации термин «нежилое помещение» заменен термином «здание, сооружение» (ст. 549, 650 и др.) [6].

Государство является наиболее крупным собственником недвижимости, поэтому повышение инвестиционной привлекательности городской недвижимости – важная задача, решение которой способствует пополнению федерального бюджета.

Выделяют следующие категории нежилой недвижимости: 1) недвижимость, используемая владельцем для ведения бизнеса, 2) недвижимость, используемая с целью получения дохода от аренды и 3) избыточная недвижимость – здания или свободные участки, которые в настоящее время не нужны для бизнеса.

В соответствии с этой классификацией и рассматривается неспециализированная недвижимость: жилая, офисная и относящаяся к розничной торговле (складские и торговые помещения) (рис. 1).



Рис. 1. Классификация объектов недвижимости

Кроме того, существует большой объем сдаваемых в аренду помещений свободного назначения, иногда с условием исключения организации производства или вредного производства, или шумной деятельности и т. п., но чаще без всяких дополнительных условий.

Сегменты рынка городской недвижимости также могут быть выделены по следующим признакам: региональный или географический фактор, цена, качественные параметры объектов недвижимости, инвестиционная мотивация, тип прав собственности, но подобное деление выполняется уже внутри групп видов недвижимости, упомянутых выше.

Не вызывает сомнений утверждение о том, что ведущими факторами, регулирующими рынок любых товаров и услуг, в том числе рынок недвижимости, являются спрос и предложение. Но также немалое значение имеют близость к метро, наличие телефона и т. п., что свидетельствует о серьезном влиянии факторов инвестиционной привлекательности, относящихся к предпочтениям покупателей.

Оценка рынка городской недвижимости может быть выполнена на основе определения его емкости и концентрации.

Что касается оценки емкости рынка городской недвижимости, то методы такой оценки достаточно подробно рассмотрены в специальной литературе. Приведем пример оценки емкости рынка многофункциональной недвижимости (рынок гостиничных помещений). Обозначим основные этапы расчета емкости рынка:

- фиксирование границ рынка и выделение анализируемого сегмента;
- анализ общеэкономической, социально-политической и экономической ситуаций на уровне региона;
- анализ экономического потенциала и перспектив развития региона.

В общем виде емкость рынка ( $E_p$ ) может быть определена следующим образом (для каждого типа городской недвижимости):

$$E_p = \frac{ОН_p}{ОН_n},$$

где  $ОН_p$  – количество единиц объектов городской недвижимости, реализованных на рынке (проданных или сданных в аренду) за определенный период;

$ОН_n$  – количество единиц объектов недвижимости, готовых к продаже или сдаче в аренду (потенциал реализации) за тот же период.

Простейшим показателем концентрации рынка любых товаров и услуг является *коэффициент концентрации*. Он показывает процент продаж определенного числа фирм в общем объеме продаж в данном сегменте рынка. Наиболее широко используется так называемый показатель уровня концентрации четырех фирм, демонстрирующий долю на рынке четырех крупнейших фирм. Например, имеются данные по различным отраслям промышленности США за 1970-е гг. Они показывают, что уровень концентрации варьировался от 90 % в автомобильной промышленности и 85 % в производстве сигарет до 15 % в сфере печатания газет и 5 % в коммерческой литографии.

В общем виде индекс концентрации рассчитывается по формуле

$$CR_m = \sum Q_i,$$

где  $CR_m$  – индекс концентрации с учетом первых (ранжирование идет по объему продаж)  $m$  хозяйствующих субъектов;

$Q_i$  – рыночная доля  $i$ -го хозяйствующего субъекта в общем объеме реализованной продукции (оказанных услуг) конкретного сегмента рынка (в нашем случае – сегмента рынка городской недвижимости), %.

Показатель уровня концентрации имеет несколько ограничений при его использовании. Так, он не учитывает разницу между сегментами рынка, в которых доминирует одна фирма, и теми, в которых несколько крупных фирм делят рынок более или менее поровну. Рынок, на котором одна фирма контролирует 77 % продаж, а еще двадцать три – по 1 %, будет иметь такой же коэффициент концентрации, как и рынок, где пять фирм контролируют по 20 % продаж каждая. Однако различие в степени монополизации этих рынков очевидно.

Измерение концентрации рынка с помощью *индекса Герфиндаля*<sup>1</sup> позволяет преодолеть данный недостаток.

Индекс рыночной концентрации Герфиндаля (*HHL*) высчитывается путем возведения в квадрат процентной доли рынка каждой из фирм

---

<sup>1</sup> В некоторых изданиях индекс Герфиндаля называют индексом Херфиндаля – Хиршмана.

и суммирования полученных результатов. Для сегмента рынка городской недвижимости, где действует  $n$  конкурирующих фирм, формула имеет вид

$$HNL = p_1^2 + p_2^2 + \dots + p_n^2,$$

где  $p_1$  – доля рынка, контролируемая первой фирмой, %;

$p_2$  – доля рынка, контролируемая второй фирмой, %;

$p_n$  – доля рынка, контролируемая  $n$ -й фирмой, %.

С увеличением концентрации рынка индекс Герфиндаля тоже увеличивается, достигая максимальной величины 10000 для монополии. Так, для отрасли, в которой действуют сто равноправных фирм,  $HNL = 100$ , в отрасли с десятью равноправными фирмами индекс составляет 1000 единиц, а если рынок делят всего пять равноправных фирм, то индекс Герфиндаля равен 2000 и т. д.

В отличие от показателя степени концентрации индекс Герфиндаля будет разниться для рынков с равным числом фирм, но разными долями на этом рынке. Например, рынок с восемью равноправными фирмами будет иметь такой же показатель степени концентрации, как и рынок, где одна фирма контролирует 30 %, а другие семь – по 10 % каждая. Но индекс Герфиндаля для последнего рынка составит 1600, в то время как для первого – 1250. Разница в величине индекса Герфиндаля, рассчитанного для двух рынков, подтверждает то распространенное мнение, что наличие на рынке одной доминирующей фирмы делает его менее конкурентным. Подразумевается, что эта фирма может оказывать большее влияние на цену и качество продукции, чем другие, в совокупности обеспечивающие аналогичный объем продаж. Изложенный подход может быть реализован и при анализе конкурентной среды на рынке городской недвижимости.

В научной литературе также предлагаются другие показатели концентрации рынка:

- *коэффициент относительной концентрации рынка*: сопоставляются доля наиболее крупных предприятий в общем числе предприятий, функционирующих на рынке, и доля продаж на рынке, принадлежащая этим предприятиям;

- *коэффициент энтропии*: определяются степень сходимости величины объемов продаж отдельных субъектов рынка и степень упорядоченности

рынка. Энтропия в данном случае рассматривается как мера хаоса на рынке. Если  $E$  – коэффициент энтропии, то степень упорядоченности рынка

$$1 - E = \sum_{i=1}^n \left[ Q_i \cdot \log \left( \frac{1}{Q_i} \right) \right],$$

где  $Q_i$  – рыночная доля  $i$ -го субъекта рынка;

- *индекс Лунда*, позволяющий установить различия между ведущими производителями, выявить границы олигополии на рынке товаров и услуг;
- *индекс Толла – Тайдмана*, близкий по смыслу к индексу Герфиндаля и уточняющий его, так как при расчете указанного индекса принимается во внимание соотношение размеров хозяйствующих субъектов.

Однако экономический смысл всех показателей уровня концентрации рынка схож, поэтому здесь подробно рассмотрены только два показателя, использование которых в деятельности предприятий представляется нам наиболее предпочтительным.

Для фирм-арендодателей и фирм – продавцов недвижимости может быть рассчитан коэффициент их проникновения на рынок городской недвижимости, который в определенной степени позволяет судить о качестве менеджмента в названных фирмах. Коэффициент проникновения на рынок может быть определен как

$$\ddot{I}_o = \frac{OH_i}{\sum_{i=1}^n OH_i},$$

где  $OH_i$  – количество объектов недвижимости, сданных в аренду или проданных  $i$ -й фирмой за определенный период в определенном сегменте рынка;

$\sum_{i=1}^n OH_i$  – общее количество объектов недвижимости, сданных в аренду или проданных фирмами, работавшими в течение того же периода в том же сегменте рынка городской недвижимости.

Отметим, что понятие «федеральный рынок недвижимости» является несколько условным, так как купля-продажа на рынке недвижимости всегда привязаны к конкретной территории с ее социально-экономическими и природно-климатическими характеристиками.



Конкретный инвестиционный климат на региональном рынке недвижимости и строительства формируется как под влиянием общего экономического положения в стране, так и в результате реализации экономической политики в регионе. Здесь необходимо отметить, что региональный рынок недвижимости – это не только реализация инвестиционных проектов, купля-продажа или аренда объектов недвижимости, но также и рынок услуг по управлению недвижимостью.

На региональный рынок недвижимости и первичный рынок конечной строительной продукции влияют следующие региональные особенности:

- политика в области землепользования;
- инфраструктурная политика;
- условия аренды земли и недвижимости и нормативы арендной платы;
- налогообложение: системы льгот и гарантий инвесторам в производственные и потребительские проекты;
- условия ипотечного кредитования при реализации инвестиций производственного и потребительского назначения;
- условия ликвидации объектов недвижимости;
- характеристики уровня и качества жизни населения;
- экологическая политика.

Проблемы становления и регулирования рынка городской недвижимости следует рассматривать в связи с общегородскими проблемами, с интересами горожан и городского сообщества в целом. Эти интересы находят выражение в мерах градостроительного регулирования, что отражается в соответствующих правовых документах.

Формирование целей градостроительного развития города, административных и муниципальных округов, их функциональных зон, отраслей городского хозяйства и промышленности города в Екатеринбурге и Свердловской области осуществляется при разработке градостроительной документации, включающей следующие основные виды документов:

- генеральный план развития города и области;
- перспективный план развития города и области;
- проекты размещения жилищного, культурно-бытового, коммунального и других видов строительства на период формирования инвестиционной программы;
- схемы развития и размещения отраслей городского хозяйства и промышленности;

- концепции градостроительного развития территории административного деления города;
- проекты детальной планировки и застройки жилых районов, градостроительных узлов, транспортных и инженерных комплексов города, поселков городского типа и магистралей города;
- проекты планировки промышленных зон.

Показатели градостроительной документации и установленные требования обязательны для учета при разработке проектов на объекты жилищно-гражданского, промышленного и коммунального назначения.

Градостроительная документация является основой формирования инвестиционных программ, обязательно учитывается при принятии решений, связанных с предоставлением прав землепользования.

## **4.2. Особенности жилой недвижимости как товара**

Определение недвижимости дано в Гражданском кодексе Российской Федерации. В нем представлены как признаки, так и перечень объектов недвижимости [6]. Важно, что жилая недвижимость, которая в большинстве случаев приобретается для непосредственного проживания, отдыха, рассматривается как потребительная стоимость, удовлетворяющая личные потребности человека. А значит, к жилой недвижимости предъявляются требования, определяемые естественными свойствами и индивидуальными предпочтениями. Последнее и стало основной предпосылкой для рассмотрения жилой недвижимости с позиции ее привлекательности для покупателя.

*Под рынком жилой недвижимости в функциональном смысле мы понимаем деятельность по купле-продаже жилья*, имея в виду, что теоретическое определение рынка несколько отличается от узкого функционального определения.

Существуют различные подходы к определению сущности рынка недвижимости. Так, рынок недвижимости зачастую рассматривается прежде всего как часть финансового рынка, т. е. как сфера вложения капитала, включенная в систему экономических отношений (купля-продажа, ипотека, сдача объектов недвижимости в траст, аренду, внаем и т. д.). При этом предполагается, что купля-продажа объектов недвижимости – это не просто купля-продажа товаров народного потребления, а движение капитала, т. е. стоимости, приносящей доход.

Однако следует заметить, что большинство покупателей не получают дохода от купленной недвижимости, и прежде всего это относится к жилой недвижимости, которая только в определенной части случаев покупается с коммерческими целями или с целью дальнейшей перепродажи. Кроме того, можно было бы с большим основанием говорить о тесной взаимосвязи финансового рынка и рынка недвижимости (не отождествляя все же эти понятия) в том случае, если бы большой объем кредитов выдавался банками под залог недвижимости (вспомним опыт стран Западной Европы, где до 70 % кредитов выдается именно под залог недвижимости). Для России данная ситуация абсолютно не характерна по ряду причин, достаточно хорошо описанных в экономической литературе. Поэтому на настоящий момент можно говорить о некоторой автономизации развития финансового рынка и рынка недвижимости.

Социально-экономическая природа рынка недвижимости достаточно сложна, и нельзя не согласиться с мнением, что рынок недвижимости следует рассматривать во взаимосвязи рынка товаров, услуг и финансового рынка. Рынок недвижимости понимается при этом как интегрированная категория, что предполагает наличие у него характерных черт, присущих как финансовому рынку, так и рынку товаров и услуг. В большей степени можно согласиться с определением рынка недвижимости как набора механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования [14, с. 82].

Некоторые исследователи предлагают характеризовать рынок недвижимости как специфический сектор экономики в связи со следующими его особенностями:

- циклический характер функционирования;
- высокая степень регулирующего государственного воздействия;
- наличие стоимостной оценки даже при отсутствии производственного воздействия на объект;
- асимметрия представлений о товаре, обращающемся на рынке, с точки зрения производителей и потребителей;
- возрастание стоимостной оценки с течением времени и др.

Рынок недвижимости отличается от других рынков тем, что он локализован и в пределах одной местности имеет собственные уникальные черты, обусловленные во многом региональными факторами. Это касается не только

таких факторов, как климатические условия, но и таких, как наличие местных законодательных актов, регулирующих процесс купли-продажи жилой недвижимости. Локальность рынка недвижимости влечет еще одну его особенность – ограниченное число продавцов и покупателей. Отсюда и высокая степень индивидуальности спроса на объекты недвижимости – обстоятельство, отмечаемое многими экономистами. Однако на основании этого нельзя сделать вывод о безрезультатности усилий по выявлению «типового» спроса, и прежде всего это относится к объектам жилой недвижимости.

К особенностям рынка недвижимости относится и его очевидный регулирующий характер, о чем свидетельствует многочисленность правовых актов, регламентирующих операции с жилой недвижимостью как на уровне государства в целом, так и на уровне региона. Следует упомянуть и об обязательности государственной регистрации всех сделок, осуществляемых на рынке жилой недвижимости. Кроме того, данный рынок достаточно сильно зависит от условий градостроительного регулирования (это характерно в большой степени для крупных городов).

Сегментация рынка жилой недвижимости чаще всего выполняется по цене жилья, по географическому местоположению объекта, по качеству жилья, по инвестиционной мотивации и по типу прав собственности.

Обобщая особенности рынка недвижимости, некоторые авторы называют его *стратифицированным*, т. е. узко локализованным, сегментированным и персонифицированным.

Участники рынка, как правило, строят свои отношения с позиций маркетинга. **Маркетинг** – это концепция управления, хозяйствования в условиях рынка, ориентирующая всю производственно-сбытовую деятельность фирмы на удовлетворение запросов и нужд конкретных потребителей. Как и в других отраслях экономики, на рынке жилой недвижимости целью маркетинга является определение желаний и требований потребителей, а также поиск возможностей удовлетворения этих требований с учетом экономических ограничений. Однако конкретные задачи маркетинга на рынке недвижимости приобретают некоторую специфику (рис. 2), что определяется особенностями недвижимости как товара.

Можно дать следующее определение **товара на рынке недвижимости** – это *участок территории с соответствующими природными ресурсами* (почвой, водными, минеральными и растительными ресурсами) *и находящимися на нем зданиями и сооружениями*. Кроме того, существует часть недвижимости, т. е. объекты в составе недвижимости, которые

при определенных условиях могут толковаться как «движимые». Эти неотъемлемые части недвижимости имеют важное значение при сделках купли-продажи, оформлении закладных, определении условий аренды и оценке недвижимости.



Рис. 2. Задачи маркетинга на рынке недвижимости

Чаще всего в научной литературе упоминаются следующие особенности жилой недвижимости как товара:

- *неоднородность*, означающая, что время постройки, коммунальные удобства, качество, местонахождение жилья существенно различаются, отдельные субрынки жилой недвижимости имеют своих потребителей, которые, однако, могут переходить с одного субрынка на другой. Это обстоятельство приводит к выводу о необходимости перманентных маркетинговых исследований на рынке жилой недвижимости и своевременных изменений в градостроительной политике;

- *долговечность*, что влечет необходимость управления процессами восстановления износа жилой недвижимости, а также появление вторичного рынка недвижимости. Кроме того, с долговечностью связано использование различных финансовых схем приобретения жилья (залог, различные виды ипотеки и т. д.);

- *высокая стоимость* жилой недвижимости, что требует рассмотрения потребителей по их платежеспособности и влечет возникновение разных схем приобретения жилья (это также является результатом долговечности жилья);

- *привязка к определенному месту*, что включает в параметры выбора характеристики не только самого жилья, но и местности (ее экологические, транспортные, инфраструктурные, социальные и другие особенности).

На рис. 3 показано, каким образом особенности жилой недвижимости как товара в свою очередь определяют особенности рыночного поведения продавцов и покупателей на рынке жилья и собственно рынка жилья.

Следует отметить, что на рынке жилой недвижимости (в особой степени это относится к международному рынку) имеют значение социально-культурные характеристики местности, где располагается объект купли-продажи: религиозные нравы, традиции, языковая среда, особые социальные структуры.

Так, исследование рынка жилой недвижимости с позиций предложений покупателей (инвестиционной привлекательности объектов недвижимости) предполагает классификацию объектов недвижимости с тем, чтобы можно было выделить отдельные типы недвижимости, имеющие сходные характеристики и обладающие, таким образом, сходной инвестиционной привлекательностью.

Многообразие объектов недвижимости определяет большое число типологических критериев при их классификации, и выбор этих критериев зависит от целей анализа рынка недвижимости.



Рис. 3. Особенности жилой недвижимости

Подход, предполагающий деление недвижимости на группы с позиций способа извлечения капитала, представляется не вполне приемлемым для объектов жилой недвижимости, где классификация по цели приобретения должна ориентироваться на такие мотивы покупателя, как личное проживание, проживание семьи, коммерческое использование, отдых, дальнейшая перепродажа недвижимости и получение прибыли. Поэтому нам представляется целесообразным принять вариант категорирования жилой недвижимости в соответствии с *целью покупателя*.

Многообразие жилой недвижимости приводит к необходимости ее классификации. Основными критериями классификации чаще всего являются функциональное назначение жилой недвижимости, место ее расположения и типы объектов недвижимости, удовлетворяющие различные потребности покупателя. По этим признакам, к примеру, построена классификация, приведенная на рис. 4.

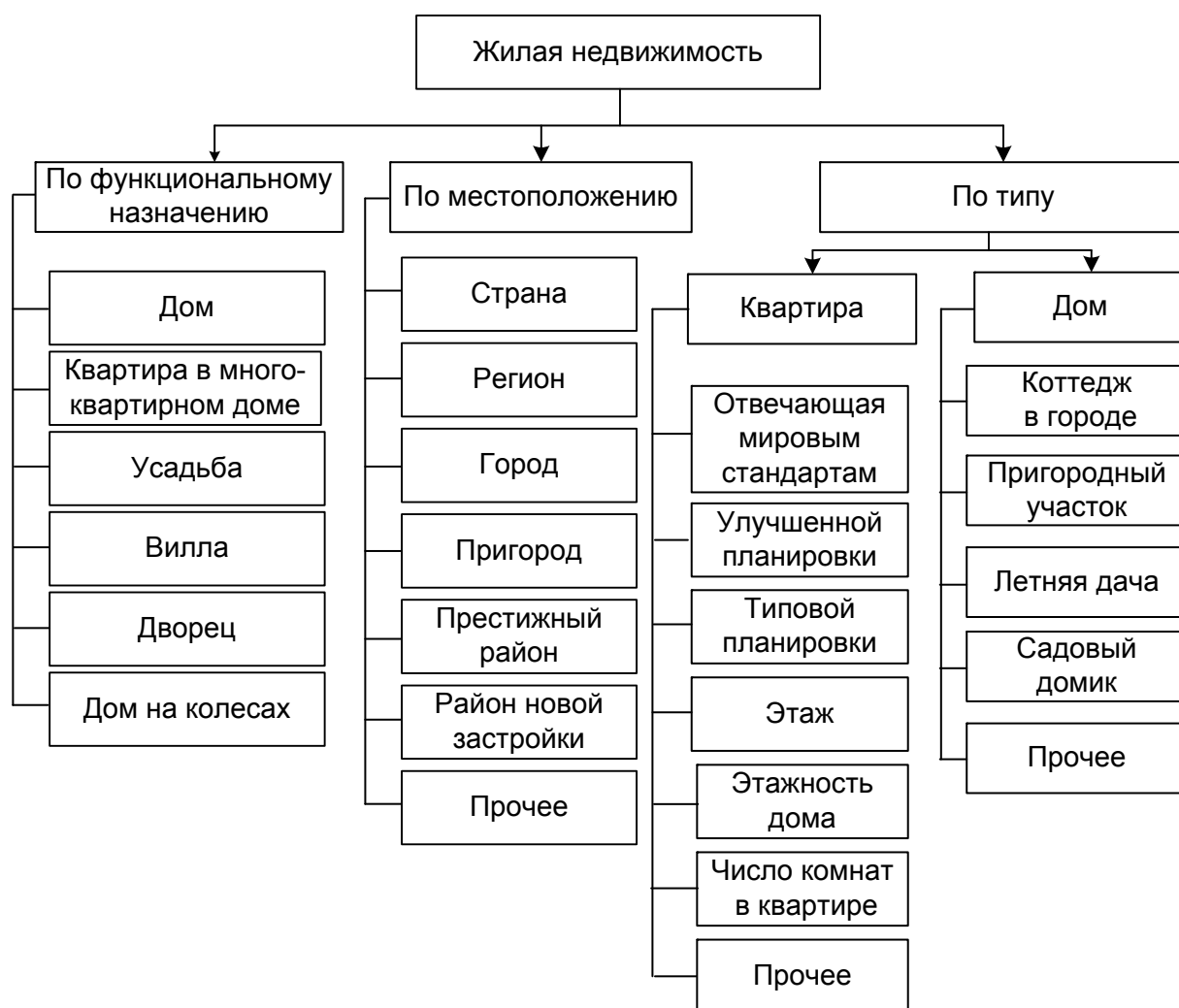


Рис. 4. Классификация объектов жилой недвижимости



Следует отметить, что несколько иной подход к классификации жилой недвижимости принят во временной методике оценки жилых помещений, где выделяются объекты купли-продажи (дом, m-комнатная квартира и т. п.), а далее даются характеристики по каждому из объектов, образующие так называемую модель объекта недвижимости. Например, модель m-комнатной квартиры включает следующие характеристики:

- местоположение строения;
- капитальность строения;
- общая площадь;
- жилая площадь;
- площадь кухни;
- этажное расположение квартиры;
- количество проходных комнат;
- высота помещений (этажа);
- количество балконов, лоджий;
- наличие телефона.

Здесь нужно учесть цель классификации – выборочная оценка квартиры с обеспечением возможности сопоставления с аналогичными объектами оценки. При разработке экономических обоснований, строительных проектов могут быть использованы классификации по конструктивно-технологическим параметрам зданий, видам архитектурно-планировочных решений и т. д. В качестве основного признака классификации может выступать продолжительность использования объектов жилой недвижимости и т. д.

Классификация, предложенная нами на рис. 4, позволяет сопоставить объекты с различными характеристиками, в том числе оценить их доступность для разных групп покупателей.

### **4.3. Региональные факторы развития рынков городской недвижимости**

Территориальная закреплённость объектов городской недвижимости обуславливает необходимость рассмотрения проблем их развития с позиций регионального управления.

Прежде чем приступить к решению поставленной задачи, следует определиться с понятием «регион». Регион – часть территории страны, обладаю-

щая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта РФ либо объединять территории нескольких субъектов РФ. В тех случаях, когда регион выступает как субъект права, под ним понимается только субъект Российской Федерации. Существует мнение, что центр тяжести социально-экономических реформ переносится с федерального уровня на регионы. Во многом это справедливо. Очевидно, что конкретные инвестиционные программы, обеспечивающие выход из кризиса всей страны, в подавляющем большинстве случаев в условиях рыночной экономики должны зарождаться и реализовываться на региональном уровне. При этом главная задача региональных администраций состоит в том, чтобы обеспечить все условия для интенсификации инвестиционного процесса и на стадии формирования инвестиционных программ, и на стадии их реализации.

Влияние региональных факторов, укрупненно представленных на рис. 5, ощущается уже на этапе производства городской недвижимости, так как в каждом регионе свои условия строительства – степень развития транспортного комплекса, дорог, производства строительных материалов и конструкций; цена рабочей силы, развитость инженерной инфраструктуры; трудовой потенциал работников, занятых в строительстве; климатические условия; культурные традиции в строительстве и т. д. Влияние этих и ряда других факторов сказывается не только на сроках и стоимости строительства, а следовательно, цене городской недвижимости, но и на ее качестве.

Однако влияние региональных факторов не заканчивается с окончанием процесса производства недвижимости. И задачей производителя является не устранение (что невозможно) региональных факторов, а их полноценный учет, смягчение влияния факторов, отрицательно воздействующих на спрос, и усиление влияния факторов, способствующих его росту.

Информирование потребителей о существовании положительных факторов должно стать обязательным элементом процесса продвижения товара на рынке городской недвижимости.

Когда речь идет о региональных факторах, влияющих на спрос на городскую, в том числе жилую, недвижимость, то обычно заостряют внимание на природно-климатических характеристиках региона. Вместе с тем, эти характеристики принимаются во внимание в основном покупателями, включенными в миграционные потоки и характеризующимися в настоящее

время недостаточно высокой платежеспособностью. В этом случае потенциальные потребности покупателя зачастую не удовлетворяются безотносительно качества жилья или маркетинговой политики продавца.



Рис. 5. Региональные факторы привлекательности городской недвижимости

Для той части населения, которую можно назвать «оседлой», природно-климатические факторы малозначимы в силу локальности рынка жилой недвижимости. Однако выросшие и получившие экономическую самостоятельность члены семей, формируя решение о выборе места жительства, разумеется, в определенной степени принимают во внимание природно-климатические условия. Кроме того, для активной части населения решение о смене (или неизменности) места жительства принимается с учетом возможности трудоустройства, что связано с перспективами развития (затухания) региона, его инвестиционным потенциалом.

Использование инвестиций, в том числе иностранных, в форме технологий, организационного и управленческого опыта, результатов научно-технических исследований и разработок, воплощаемых в новой технике, оборудовании, патентах, лицензиях, ноу-хау, ускоряет процесс модернизации производственной базы. Кроме того, способствует более полному использованию региональных сырьевых ресурсов, расширению ассортимента выпускаемой в регионе продукции, росту объемов экспорта и поступлений иностранной валюты, развитию импортозамещающих производств и сокращению валютных расходов на импорт готовой продукции. Все это, в свою очередь, является прямой предпосылкой повышения уровня занятости, квалификации и производительности местной рабочей силы, что делает регион привлекательным для постоянного проживания и, следовательно, для приобретения жилья.

С точки зрения решения инвестиционных проблем в нашей стране выделяют двенадцать типов регионов (табл. 1) (в соответствии с классификацией, предложенной составителями инвестиционного рейтинга регионов [33]):

Тип 1А. Максимальный потенциал – минимальный риск.

Тип 2А. Средний потенциал – минимальный риск.

Тип 3А. Низкий потенциал – минимальный риск.

Тип 1В. Высокий потенциал – умеренный риск.

Тип 2В. Средний потенциал – умеренный риск.

Тип 3В1. Пониженный потенциал – умеренный риск.

Тип 3В2. Незначительный потенциал – умеренный риск.

Тип 1С. Высокий потенциал – высокий риск.

Тип 2С. Средний потенциал – высокий риск.

Тип 3С1. Пониженный потенциал – высокий риск.

Тип 3С2. Незначительный потенциал – высокий риск.

Тип 3D. Низкий потенциал – экстремальный риск.

Интегральный рейтинг каждого региона по инвестиционному потенциалу рассчитывался как средневзвешенное по экспертным весам значение рейтинга (места региона) по семи видам (составляющим) потенциала:

- *ресурсно-сырьевому* (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);

- *производственному* (совокупный результат хозяйственной деятельности населения);

- *потребительскому* (совокупная покупательная способность населения);

- *инфраструктурному* (экономико-географическое положение и инфраструктурные особенности);
- *интеллектуальному* (образовательный уровень населения);
- *институциональному* (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- *инновационному* (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса).

Таблица 1

Распределение регионов по инвестиционному потенциалу  
(данные на 20.12.2010)

Тип регионов	Регионы
1	2
1А	–
2А	Ростовская область
3А	Воронежская область, Липецкая область
1В	Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Свердловская область
2В	Белгородская область, Кемеровская область, Краснодарский край, Красноярский край, Новосибирская область, Пермский край, Приморский край, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Самарская область, Саратовская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Челябинская область, Ямало-Ненецкий автономный округ
3В1	Алтайский край, Амурская область, Архангельская область, Брянская область, Владимирская область, Волгоградская область, Вологодская область, Калужская область, Курская область, Ленинградская область, Мурманская область, Омская область, Оренбургская область, Пензенская область, Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Рязанская область, Смоленская область, Ставропольский край, Тверская область, Томская область, Тульская область, Тюменская область, Удмуртская Республика, Ульяновская область, Чувашская Республика, Ярославская область
3В2	Астраханская область, Ивановская область, Костромская область, Курганская область, Орловская область, Псковская область, Республика Адыгея, Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Карелия, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Хакасия, Тамбовская область
1С	–

1	2
2С	Иркутская область
3С1	Забайкальский край, Калининградская область, Республика Дагестан, Сахалинская область, Хабаровский край
3С2	Еврейская автономная область, Кабардино-Балкарская Республика, Камчатский край, Карачаево-Черкесская Республика, Кировская область, Магаданская область, Ненецкий автономный округ, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Чукотский автономный округ
3D	Республика Ингушетия, Республика Калмыкия

Повышение инвестиционной привлекательности региона – задача региональной власти. Для ее решения необходимо:

- определить приоритетные проблемы социально-экономического развития территории, для разрешения которых нужен приток инвестиционных ресурсов;
- выбрать и обосновать эффективные направления реализации местной инвестиционной политики;
- разработать комплексные меры, направленные на привлечение на территорию инвестиционных ресурсов, достаточных для реализации намеченных целей.

Кроме разработки и реализации стратегии, ориентированной на долгосрочную перспективу, в рамках формирования региональной инвестиционной политики необходимо проводить исследования рынков товаров и услуг региона с целью выявления потребностей в продукции и услугах на текущий момент (или краткосрочную перспективу – один – три года).

Обобщим мнения ряда авторов и сделаем вывод, что деятельность региональных органов управления по улучшению инвестиционного климата должна вестись в следующих направлениях:

- формирование определенных правовых условий с опорой на региональные особенности;
- определение местных налоговых, арендных и других льгот;
- обеспечение социальной стабильности, общественного порядка и безопасности;
- развитие рыночной инфраструктуры;
- развитие коммуникационной и информационной инфраструктуры;
- поддержка экспортного производства: реклама территории как «места, где капиталу созданы все условия»;

- содействие новым экономическим структурам, имеющим собственные внутренние источники инвестиций;
- выработка механизмов дополнительных гарантий инвесторам на местном уровне и др.

К региональным факторам следует отнести и политику, принятую местными властями по отношению к жилищному строительству. Хорошо известен опыт активной политики по поддержанию процессов жилищного строительства правительством и мэрией Москвы, например, реализация схемы, по которой мэрия предоставляет фирмам-застройщикам участок земли и право на строительство с условием передачи городу 40–50 % построенного жилья и выполнения специальных требований участия в муниципальных программах по поддержанию инфраструктуры и городского хозяйства и введению скидок и льгот для клиентов (московская компания «Юнисстрой»).

Региональными особенностями могут обладать и отдельные процедуры, например, процедура регистрации.

Среди региональных факторов следует выделить такие, которые отражают интересы городского сообщества, например, наличие публичных сервитутов или существующие в данном регионе градостроительные регламенты или особенности перспективных планов развития региона (градостроительных планов). Эти факторы меняют ситуацию на рынке недвижимости вне зависимости от рыночных механизмов. К подобным факторам можно отнести также право региональных властей пересматривать ставки арендной платы, вводить льготы и т. п.

Как негативный фактор можно рассматривать монополизацию решений по купле-продаже недвижимости административной региональной властью, создающей процедуры и правила, блокирующие нормальное развитие рынка недвижимости. Местные органы власти могут устанавливать контроль над ценами на земельные участки или над арендной платой для муниципальных объектов. В этих условиях рынок развивается неполноценно, так как ориентирован на спекулятивные операции и на обслуживание только некоторых сегментов покупателей, возрастают риски других покупателей, арендатора и залогодателей.

Монополия региональных властей в градостроительной политике препятствует разработке и введению удобной как для застройщиков, так и для инвесторов системы информационного обеспечения процедур купли-продажи на рынке жилой недвижимости. Это касается, прежде всего, ин-

формации о предложении жилья и структуре цен, состоянии окружающей среды в разных районах города, о регламентах, существующих при принятии архитектурных и функционально-планировочных решений, и т. д.

Классификация объектов жилой недвижимости в каждом регионе также имеет свои особенности и осуществляется с учетом исторических традиций и ранее сложившихся тенденций создания и эксплуатации жилья. Так, при формировании экономических решений на жилищном рынке Санкт-Петербурга сложилась практика использования следующей типологии:

- дома старого фонда, построенные в дореволюционный период;
- дома, построенные за период с 1917 г. до конца 1930-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений, расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда (того периода), мало престижные в настоящее время, но обладающие высокими конструктивно-технологическими характеристиками;
- «сталинские» дома, срок возведения которых пришелся на период с конца 1930-х до конца 1950-х гг., знаменующие собой возрождение классических архитектурно-градостроительных позиций и расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;
- дома первого поколения индустриального домостроения, построенные в 1960-х гг. и характеризующиеся заниженными архитектурно-технологическими параметрами;
- дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 1970–80-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;
- современные жилые дома, имеющие очень разные характеристики.

Таким образом, можно говорить о достаточно сильной региональной «окраске» рынка жилой недвижимости, что одновременно с высокой степенью его регулирования делает особо весомой политику региональных властей как непосредственно на рынке жилой недвижимости, так и при создании инвестиционного климата в регионе.

При этом главной задачей инвестиционного развития региона в условиях транзитивной экономики становится создание режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных товарных рынков, основанного на учете федерального хозяйственного права и всей совокупности региональных особенностей (демографических, социальных, экономических и экологических).



Применительно к региональному рынку городской недвижимости это означает:

- создание благоприятных условий для формирования регионального строительного комплекса, его состава и структуры – как технологической, так и по формам собственности на средства производства;
- активное влияние на процесс формирования производственной и социальной инфраструктуры региона;
- формирование и проведение активной градостроительной политики в регионе;
- формирование и жесткое проведение в жизнь региональной экологической политики;
- регулирующее влияние на экономическую политику естественных монополий, функционирующих на территории региона, с тем, чтобы ограничить всеми доступными региону средствами их возможности по необоснованному поднятию цен на базовые производственные ресурсы – энергетические, водные, услуги железнодорожного транспорта и др.

Понятно, что ряд перечисленных мер имеет отнюдь не узкоотраслевой, а общеэкономический характер. Однако применительно к строительству их разработка и реализация имеют первоочередную значимость. Не лишним будет упомянуть, что выход экономики из состояния кризиса и депрессии всегда, как свидетельствует мировой опыт, начинается с оживления строительства, и это в полной мере можно отнести к региональной экономике.

Сложно количественно определить, какова доля региональных факторов в общем числе внешних факторов, оказывающих влияние на рынок жилой недвижимости. Вместе с тем, отечественный опыт свидетельствует об определяющей роли региональных факторов.

Например, в Москве региональная концентрация капитала властных функций государственного истеблишмента, близость к нему представителей строительного бизнеса, наконец, более высокий по сравнению с другими регионами России среднедушевой уровень дохода и ряд других региональных особенностей позволили даже в период наиболее глубокого спада в общероссийском строительном комплексе сохранить весьма значительные объемы работы и в производственном и, в особенности, в потребительском секторе столичного строительного рынка.

Отдельного рассмотрения заслуживает региональная политика поддержки жилищного строительства. Этой проблеме посвящен ряд исследований, в которых отмечается роль региона в согласовании интересов производителей жилья и покупателей, платежеспособный спрос которых пока еще намного превышает спрос удовлетворенный [1, 3, 10 и др.].

### ***Контрольные вопросы***

1. Какие объекты выделяют в общей совокупности объектов городской недвижимости?
2. На чем основывается оценка рынка городской недвижимости?
3. Как сегментируется рынок жилой недвижимости?
4. Какова цель маркетинга на рынке жилой недвижимости?
5. Какие региональные факторы привлекательности городской недвижимости существуют?
6. Сколько типов регионов принято выделять в России по инвестиционному потенциалу?

## **5. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ НА РЫНКЕ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **5.1. Рынок жилой недвижимости**

#### **5.1.1. Тенденции развития рынка жилой недвижимости**

Темпы развития рынка жилой недвижимости непосредственно связаны с инвестиционно-строительной активностью в стране. В последнее время можно говорить о формировании некоторых тенденций в этой области, характерных для нашей страны. К числу важнейших факторов, обусловивших снижение инвестиционно-строительной активности в России, можно отнести следующие:

- кризис в промышленных отраслях, разрушение производственно-экономических связей между республиками и регионами в процессе суверенизации;
- резкий спад инвестиций как в производственные отрасли, так и в развитие социально-культурной сферы;
- изменение форм собственности, что привело к нарушению сложившихся отношений между традиционными заказчиками, подрядными организациями, другими предприятиями и учреждениями строительного комплекса;
- изменения в сфере финансово-кредитных отношений, ограничившие доступ к инвестиционным ресурсам.

В работах ряда специалистов сформулированы также другие факторы, которые оказали влияние на ухудшение состояния в инвестиционно-строительной сфере. К ним относятся:

- недостаточная надежность источников финансирования;
- неразработанность и отсутствие полного пакета законодательных актов, направленных на регулирование инвестиционной и хозяйственной деятельности, в том числе недостаточное обеспечение условий и гарантированности выполнения предлагаемых сегодня законодательных актов и нормативных требований;
- снижение управляемости со стороны государства при недостаточном развитии рыночных механизмов;
- общее снижение инвестиционной активности, вызванное экономической и политической нестабильностью в стране.

В определенной степени развитие рынка жилой недвижимости может быть охарактеризовано уровнем капитальных вложений в строительство жилья, а также показателями ввода жилья. Первый параметр в настоящее время имеет тенденцию к росту, однако это связано не с развитием отрасли, а с изменением затрат на производство строительных работ. Данный тезис подтверждается тем, что объемы ввода жилья ежегодно снижаются (табл. 2).

Таблица 2

Изменение объемов ввода в действие жилья по округам

Федеральный округ	Изменения объемов ввода жилья	
	2009 г. к 2008 г., %	2010 г. к 2009 г., %
Центральный	– 1,2	– 9,3
Северо-западный	– 12,8	– 3,1
Южный	– 9,4	1,9
Приволжский	– 6,2	– 2,9
Уральский	– 14,6	– 10,3
Сибирский	– 12,9	5,1
Дальневосточный	6,6	7,6

В последние годы цены на жилую недвижимость возрастали плавно, что в определенной степени объясняется снижением платежеспособности организаций и населения. Этот фактор явился основным в снижении спроса на объекты жилой недвижимости.

Не вполне исследованным до настоящего времени выглядит вопрос о соотношении первичного и вторичного рынков жилой недвижимости. Пока еще можно говорить об их несбалансированности.

Если на вторичном рынке жилья спрос и предложение достаточно уравновешены, более или менее сложились цены и в целом он уже изучен и разработан, то этого нельзя сказать о первичном рынке жилой недвижимости, где предложение почти в два раза превышает спрос. В определенной степени данный факт объясняется тем, что на первичном рынке жилья действует затратный фактор, отсюда – высокие цены, заставляющие покупателя уходить на вторичный рынок, хотя по качеству жилье на первичном рынке может оцениваться более высоко.

Следует отметить, что за последние годы произошли существенные изменения в составе и структуре участников рынка жилой недвижимости. Прежде всего, в структуре производителей, которым принадлежат базовые

функции развития рынка. В результате приватизации ликвидировались строительные тресты, их подразделения перешли в частную собственность. Исчез основной заказчик в лице территориальных строительных объединений. Итак, вместо одной государственной (федеральной, муниципальной) появилось множество форм собственности, что характерно для смешанной экономики:

- *хозяйственные товарищества (ХТ)* – объединения лиц (учреждений), непосредственно участвующих в деятельности ХТ;

- *хозяйственные общества (ХО)* – объединения капиталов: не предполагают участия учредителей в деятельности ХО, управление осуществляется через специально создаваемые органы управления;

- *производственные кооперативы (ПрК)* – форма участия в производстве физических лиц, не являющихся предпринимателями;

- *государственные муниципальные предприятия.*

Участниками рынка жилой недвижимости также являются:

- *девелоперские компании*, которые приобретают права на строительство или реконструкцию объекта, организуют финансовые потоки, привлекают субинвесторов, управляют реализацией проекта;

- *субинвесторы* – фирмы, вкладывающие в проект средства пропорционально своей доле в будущей недвижимости; к субинвесторам также относятся подрядные организации и производители стройматериалов, получившие часть оплаты за работу или продукцию будущими квартирами;

- *дилеры*, т. е. посредники, осуществляющие поиск покупателей по договору с владельцем;

- *менеджеры проекта* – компании, в задачу которых входят реклама проекта и реализация квартир, исходя из требуемого графика финансирования строительства.

Кроме перечисленных организаций к процессу реализации объектов привлекаются и коммерческие банки, обеспечивающие кредитование строителей и покупателей, причем в последнее время их деятельность весьма существенно сказывается на эффективности операций с недвижимостью.

Следует отдельно остановиться на роли региональных органов управления как участников рынка жилой недвижимости. Эти организации могут выступать в качестве непосредственных инвесторов, причем занимать весьма существенный сегмент в объеме регионального рыночного спроса на конечную продукцию строительства. Однако их главная задача

в данном случае – создание региональных условий функционирования и развития первичного рынка конечной строительной продукции, в первую очередь – разработка общей региональной инвестиционно-строительной политики, формируемой как совокупность регуляторов функционирования первичного рынка недвижимости (регионального рынка конечной строительной продукции)<sup>1</sup>.

Некоторые российские ученые считают, что в настоящее время рынок жилой недвижимости уже адаптировался к постоянно меняющейся социально-экономической ситуации в стране. Авторы этого утверждения ссылаются на адекватную политику строительных организаций во время разнообразных кризисных ситуаций, когда необходимо избежать больших потерь, и в период после кризиса, когда необходимо определить стратегию действий предприятия.

Прогнозы развития рынка жилой недвижимости основываются, во-первых, на сведениях о качественном развитии отношений на этом рынке, включая динамику цен, количество сделок в разные периоды, состояние законодательной базы, характер взаимодействия рынка недвижимости и финансового рынка, спектр предпринимательской деятельности, соотношение цен на первичном и вторичном рынках жилья и т. д.; во-вторых, на том факте, что строительные организации в связи с низким уровнем платежеспособности потребителей вынуждены были принять комплекс мер по снижению себестоимости жилья, в частности, более популярным стало использование отечественных строительных материалов, более дешевых и технологичных конструкций.

Однако для жилья повышенной комфортности (элитное жилье и дома коттеджного типа) спрос существенно не изменился, как и не изменилась стоимость жилья данного типа, приобретаемого населением, имеющим высокий уровень дохода.

Можно ожидать, что в ближайшие годы (особенно в связи с реализацией реформы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)) инвестиционная активность населения в жилищной сфере активизируется. При этом удельный вес объема продаж на первичном рынке возрастет относительно общего объема продаж на рынке жилой недвижимости.

---

<sup>1</sup> Более подробно региональный аспект развития рынка жилой недвижимости был рассмотрен нами ранее (см. п. 4.3).

### **5.1.2. Факторы инвестиционной привлекательности жилой недвижимости**

Условия, определяющие развитие жилищного строительства, одинаковы для всех стран с переходной экономикой. Они описаны в ряде научных публикаций. Назовем их:

- рост доходов населения;
- осуществление государственных программ по улучшению жилищных условий населения;
- привлечение инвестиционных средств на строительство жилья.

Кроме перечисленных, существуют и другие факторы, могущие при благоприятном развитии экономической и политической ситуации в стране оказать сильное влияние на развитие жилищного строительства:

- реализация в субъектах РФ региональных программ реформирования жилищно-коммунального хозяйства;
- широкое использование внебюджетных источников инвестиций, реализация целевых федеральных программ по обеспечению жильем различных категорий граждан;
- ускорение научно-технического прогресса в отрасли, особенно в области ресурсо- и энергосбережения, повышение качества строительной продукции и услуг ЖКХ;
- модернизация производственно-технической базы строительных организаций, выпуск высокоэффективных и конкурентоспособных строительных материалов, конструкций и деталей;
- осуществление комплексных мер по снижению себестоимости строительства, последовательное решение проблемы неплатежей, обеспечение своевременного финансирования работ;
- более полное использование производственного и научно-технического потенциала строительных организаций;
- совершенствование нормативной базы, развитие системы конкурсов и подрядных торгов;
- учет воздействия экологических факторов при строительстве жилья, инженерно-экологическая защита территорий, водоемов, зданий;
- решение проблем водообеспечения и защиты водных ресурсов;
- разработка стратегий комплексной реконструкции городов, проведение реформы городского землепользования.

Наращивание или сокращение темпов жилищного строительства во многом зависит от роста доходов населения.

Факторы, определяющие уровень привлекательности жилой недвижимости, могут быть представлены следующими группами: характеристики жилья, местоположение и окружение жилья; экономические условия приобретения и владения; юридические основы приобретения и владения (рис. 6).



Рис. 6. Факторы инвестиционной привлекательности жилой недвижимости



Ясно, что привлекательность жилой недвижимости определяется большим числом факторов, и это делает необходимым выбор основных из них, т. е. тех, на которые в первую очередь ориентируется покупатель.

Правильный отбор основных факторов позволяет продавцу направить усилия на получение совершенно определенных конкурентных преимуществ и грамотно построить рекламную кампанию, обращая внимание покупателя именно на интересующие его аспекты. Многочисленность факторов, по мнению ученых, затрудняет применение универсальной математической модели показателей – единого оценочного показателя привлекательности жилой недвижимости.

Определять важность факторов инвестиционной привлекательности необходимо не для среднего покупателя, а для отдельных сегментов покупателей. Например, можно сегментировать покупателей по признаку «цель приобретения объекта жилой недвижимости». В этом случае могут быть выделены такие цели, как проживание семьи, личное проживание, отдых, коммерческое использование, вложение денег, дальнейшая перепродажа.

Таким образом, факторы инвестиционной привлекательности должны определяться с учетом сегментации потребителей, что связано с мотивацией покупки и покупательским поведением. Кроме того, немаловажно, что различаются не только потребности покупателей, но и уровень их платежеспособности.

Экспертный опрос, проведенный нами, позволил выделить группы типов объектов недвижимости по критерию «доступность покупки». Для оценки была выбрана шкала от 0 до 10, на крайних полюсах шкалы поставлены точки «нет спроса в связи с высокой ценой» («0») и «высокий спрос в связи с доступной ценой» («10»).

Респонденты отвечали на вопросы анкеты с позиции покупателя (более точной оценка могла бы стать при опросе реальных покупателей квартир, однако в этом случае в исследуемую совокупность не вошла бы неплатежеспособная часть населения, так как эти люди не вступают в отношения купли-продажи).

На основании результатов опроса выделены следующие группы жилой недвижимости:

- 1) вполне доступная по цене;
- 2) доступная по цене менее чем 70 % возможных покупателей;
- 3) доступная по цене менее чем 30 % покупателям.

В целом по критерию «доступность покупки» получен следующий ранжированный ряд объектов жилой недвижимости (начиная с наиболее доступного):

- 1) летняя дача;
- 2) пригородный дом с участком;
- 3) квартира в панельном доме;
- 4) квартира в кирпичном доме;
- 5) коттедж в городе.

В соответствии с принятой шкалой было выделено три зоны доступности жилой недвижимости (рис. 7) и, таким образом, определен вид жилой недвижимости, наиболее популярный с учетом платежеспособности населения.

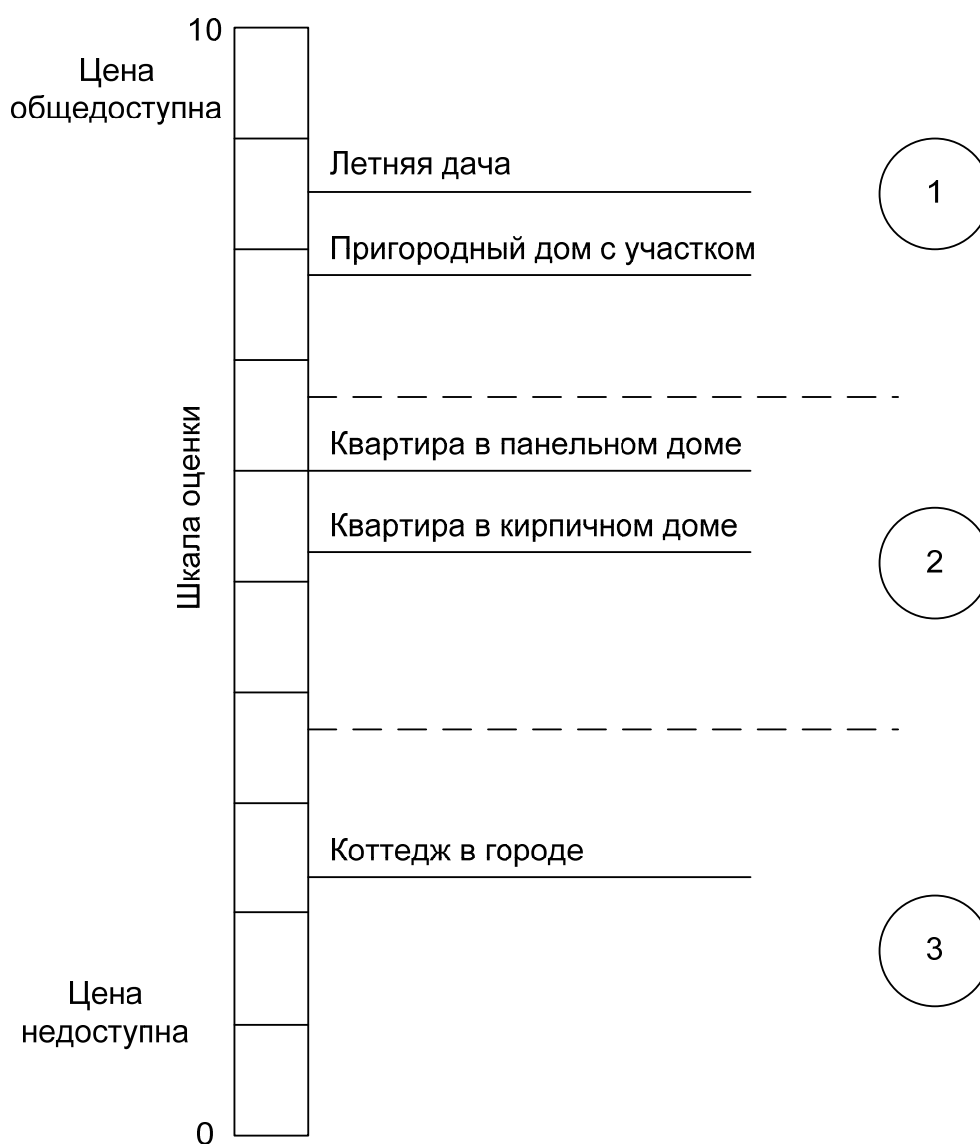


Рис. 7. Уровень доступности отдельных типов жилья

Следует упомянуть о высокой вероятности нерационального, а значит, малопредсказуемого поведения покупателя при выборе жилой недвижимости, так как ее приобретение в большинстве случаев – редкий и нестандартный поступок. Здесь нет ориентиров, появляющихся у покупателя в процессе массовых приобретений, и решение в большей степени импульсивно и эмоционально.

Группы факторов инвестиционной привлекательности жилой недвижимости, представленные на рис. 6, могут быть детализированы. Так, к повышающим или понижающим инвестиционную привлекательность жилья факторам, характеризующим относительную ценность окружающей территории, можно добавить следующие:

- доступность места приложения труда, центра города, объектов культуры и бытового обслуживания общегородского значения;
- обеспеченность централизованным инженерным оборудованием и благоустроенность территории;
- уровень развития сферы культурно-бытового обслуживания населения в пределах микрорайона, квартала и т. п.;
- историческая, эстетическая и ландшафтная ценность территории;
- состояние окружающей среды, санитарные и микроклиматические условия;
- инженерно-геологические условия строительства и степень подверженности территории разрушительным воздействиям природы;
- рекреационная ценность территории.

Представляется возможным обобщение ряда факторов и включение их в одну группу под названием «городская сфера», считая, что городская сфера – это приземная часть градосферы, территории и пространства, в пределах которых и размещаются жилые здания. Ведь при выборе жилья покупатель ориентируется не на городскую среду вообще, а на конкретную жилую среду (рис. 8).

Под жилой средой в составе городской подразумеваются пространство и территория в границах магистральных улиц. Это жилой район или магистральная территория, в пределах которой размещаются жилые улицы и микрорайоны, дома и здания культурно-бытового назначения повседневного и праздничного пользования, элементы внешнего благоустройства и хозяйственно-бытовой организации микрорайонов. Экологическая

или биоклиматическая ситуация в жилой среде складывается во взаимодействии фоновых показателей городской среды с застройкой и элементами благоустройства.



Рис. 8. Пространственная организация городской среды

Специального рассмотрения заслуживают параметры, характеризующие экологическую ситуацию относительно каждого конкретного объекта жилой недвижимости, предлагаемого к продаже.

Ухудшение состояния окружающей среды и одновременно более внимательное отношение населения страны к экологическим проблемам делают одним из основных факторов инвестиционной привлекательности экологическую характеристику объекта жилой недвижимости, которая включает оценку как возможных негативных последствий загрязнения окружающей природно-антропогенной среды объекта, так и экологических факторов,

имеющих позитивный экологический и психосоциальный эффект (возможность созерцать из окон природный ландшафт, доступность чистых природных объектов, многообразие зеленых насаждений поблизости и т. п.).

Качество природно-антропогенной среды определяется степенью ее загрязнения каким-либо веществом. Наряду с индексом качества среды ( $J_{\text{качества}}$ ) используется индекс ее загрязнения ( $J_{\text{загрязнения}}$ ). Они соотносятся следующим образом:

$$J_{\text{качества}} = \frac{1}{J_{\text{загрязнения}}}.$$

Индекс качества можно использовать для количественной оценки экологической характеристики объекта жилой недвижимости.

Что касается биоклиматической ситуации, то здесь можно характеризовать следующие параметры:

- уровень солнечной радиации (инсоляции земной поверхности), воздействие которой может быть неощутимым, комфортным или дискомфортным для живущих в здании (помещении);

- температура воздуха;
- влажность воздуха и количество выпадающих осадков;
- атмосферное давление, ветровой режим.

Если вне города, за пределами градосферы, климат предопределяется природными факторами, то внутри города, в городской среде, решающее значение приобретают градостроительные элементы. К ним относятся:

- промышленная, жилая и культурно-бытовая застройка различной этажности;
- инженерные сооружения различного назначения;
- улицы, площади, спортивные и игровые площадки с искусственным покрытием.

Технологические процессы индустрии и энергетики, работа городского транспорта и многообразных установок с двигателями внутреннего сгорания, выбросы в воздушный бассейн отработанных газов и аэрозолей изменяют газовый состав атмосферы, серьезно влияя на ее состояние: над городом метеорологический режим становится иным и образуется свой особый местный (мезо-) климат:

- на 10–25 % уменьшается приток прямой солнечной радиации к де-  
ятельной поверхности;

- вследствие эффективного излучения отдельных участков деятельной поверхности, в том числе энергетических установок, в городской среде образуются «острова тепла», в которых доля техногенного тепла может достигать до половины радиационного;

- температура воздуха в городе в связи с этим может быть выше окружающей на 7–15 °С и т. д.

Если говорить о градостроительных решениях, то в большой степени микроклимат городских территорий зависит от степени закрытости горизонта, что определяется наличием на застроенной территории полузамкнутых пространств, образованных вертикальными поверхностями зданий. Это влияет на теплоотдачу и проветривание зданий. Закрытость горизонта в микрорайоне зависит от плотности и этажности застройки.

Температурный режим может в значительной степени изменяться в связи с наличием разного рода покрытий (крыш, дорог и т. д.), практически не пропускающих воду и имеющих низкую отражательную способность.

Наряду с тем, что микроклимат изменяется в связи с застройкой микрорайона, он изменяется и в связи с наличием элементов благоустройства, которые по характеру влияния на микроклимат можно разделить на две группы:

- *покрытия проездов, дорожек, площадок* (влияние этих факторов двояко: поверхности аккумулируют тепло, что в прохладное время года улучшает тепловые ощущения человека, а в жару ухудшает);

- *зеленые насаждения, водоемы и водные устройства* (создают наиболее благоприятный климат для человека).

Основная функция зеленых насаждений – очистка и обогащение воздуха кислородом, фитонцидами, а также обеспечение воздухообмена. На участках с зелеными насаждениями благодаря защите горизонтальных и вертикальных поверхностей кронами деревьев, отражающих значительную часть лучистой энергии, и тому, что часть тепла поглощается листьями на транспирацию влаги и другие биохимические процессы, изменяется радиационный режим.

Степень влияния зеленых насаждений на температурно-радиационный режим зависит от величины и планировочной структуры зеленого массива, особенностей используемых пород: высоты, плотности крон, структуры и формы деревьев.

Можно предположить, что факторы природно-климатической среды воспринимаются как более значимые жителями больших городов по сравнению с жителями небольших городов и поселков. За исключением, разумеется, тех, где основным градообразующим элементом является промышленный (транспортный и т. п.) комплекс, оказывающий сильное отрицательное воздействие на окружающую среду – в этом случае даже в небольших городах оценки отдельных районов с позиций характеристики жилой среды будут существенно различаться.

## **5.2. Рынок нежилкой недвижимоcти**

### **5.2.1. Тенденции развития рынка офисных, торговых и складских помещений**

Анализ рынка нежилкой недвижимоcти cледует начать с краткой характеристики его субъектов, что позволит перейти к вопросу о соотношении спроса и предложения в этом сегменте рынка городской недвижимоcти.

Результаты исследований, выполненных консалтинговой фирмой «ST international», показывают, что потребителями нежилкой недвижимоcти, сдаваемой в аренду как офисные помещения, являются [28, с. 206]:

- крупные иностранные компании, начинающие освоение рынков товаров или услуг в данном регионе (обычно через два – три года меняющие помещение офиса);
- крупные российские компании, начинающие освоение рынков;
- компании, специализирующиеся в области оптовой торговли (прежде всего импортно-экспортной);
- консалтинговые компании, включая компании, выполняющие юридические, рекламные и маркетинговые услуги;
- финансовые структуры (включая банковские учреждения, страховые компании и т. д.);
- некоммерческие организации.

Складские помещения, предлагаемые для продажи и аренды, в зависимости от качества обеспечиваемых ими услуг складирования могут быть разделены на группы:

- складские помещения, удовлетворяющие требованиям европейского уровня, предусматривающим широкое использование логистических принципов;

- складские помещения, специально оборудованные под склад, но не имеющие оборудования и организации складирования, отвечающих европейским требованиям;
- помещения, приспособленные под склад, но первоначально построенные с другими целями (гараж, подвал жилого здания и т. п.);
- помещения, требующие значительных затрат, предшествующих их эксплуатации (незавершенное строительство и т. п.).

Два последних типа складских помещений могут быть названы неспециализированными складами.

Стоимость аренды складских помещений во многом зависит от территориального расположения склада. Несколько повышается в последнее время спрос на склады большой площади, а также на склады европейского типа с высоким уровнем оборудования и сервиса. Во многом это определяется появлением логистических центров, формированием транспортных коридоров, развитием мультимодальных перевозок, что непосредственно связано с радикальными изменениями требований к механизации и организации складских и перегрузочных операций.

Таким образом, можно говорить о различной степени развития отдельных сегментов рынка нежилкой недвижимости и о разной степени сбалансированности на них спроса и предложения.

### **5.2.2. Факторы инвестиционной привлекательности нежилкой недвижимости**

При анализе факторов привлекательности объектов недвижимости могут быть использованы социологические методы опроса потребителей (покупателей, арендаторов) торговых, офисных и складских помещений и статистические методы установления количественных оценок влияния отдельных факторов на уровень спроса при помощи корреляционного анализа.

Количественно оценивая влияние такого фактора, как площадь объекта недвижимости, можно использовать коэффициент ранговой корреляции. Базовой информацией для расчета явились данные агентства «Дом Плюс» [24, с. 83]. В табл. 3 показано соотношение между спросом на офисные и торговые помещения и их площадью, а также осуществлено ранжирование этих параметров. Величина спроса определялась на основании данных о структуре продаж (сдачи в аренду) офисных и торговых помещений.



Расчет коэффициента ранговой корреляции офисных помещений не имеет смысла, так как спрос на них зависит от их площади (см. табл. 3). Расчет коэффициента ранговой корреляции ( $r_s$ ) для оценки взаимосвязи между площадью торговых помещений и спросом на них выполнялся по формуле

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n^3 - n},$$

где  $d^2$  – разность между рангом в каждой из сравниваемых пар значений показателя;

$n$  – число сравниваемых пар.

Таблица 3

Исходные данные для определения силы влияния площади помещения на спрос офисной и торговой недвижимости

Площадь, кв. м	Ранг	Офисные помещения		Торговые помещения	
		Спрос, %	Ранг	Спрос, %	Ранг
До 100	1,0	53	1,0	41	2,0
100–300	2,0	39	2,0	50	1,0
300–500	3,0	6	3,0	4	3,5
500–1000	4,0	2	4,0	1	5,0
Более 1000	5,0	0	5,0	4	3,5

Для торговых помещений связь между их площадью и уровнем спроса оценивается коэффициентом ранговой корреляции  $r_s = 0,725$ , что позволяет считать площадь помещения одним из факторов, существенно влияющих на выбор потребителем объекта покупки или аренды. Для офисных помещений значение этого фактора еще выше, чем для торговых.

Поскольку статистических данных, позволяющих аналогичным образом определить влияние других факторов на привлекательность объектов нежилой недвижимости, недостаточно, в ходе дальнейших исследований нами были использованы социологические методы.

С целью выявления покупательских предпочтений был проведен анкетный опрос, в ходе которого респонденты давали оценку каждому из перечисленных в опросном листе факторов. Оценка выполнялась по 5-балльной шкале, что определило характер интерпретации результатов исследования и исключило разночтения при формулировании выводов.

Факторы выбора выявлялись и ранжировались для городской недвижимости трех типов: помещение для офиса, помещение для склада, помещение для предприятия розничной торговли (торговое помещение). Перечень факторов, включенных в анкету, составлялся и уточнялся на основе публикаций о покупательских предпочтениях на рынке городской недвижимости и результатов интервьюирования специалистов в области экономики недвижимости.

Факторы были включены в анкетный лист в случайном порядке, на различных массивах анкет их расположение изменялось с целью обеспечения равной вероятности выбора по признаку «местоположение».

Для каждого фактора рассчитывался средний балл. Результаты обработки анкет (средний балл и ранг для каждого фактора) приведены в табл. 4.

Таблица 4

Значимость факторов выбора объектов городской нежилрой недвижимости

Вид объекта недвижимости	Фактор выбора	Средний балл	Ранг
1	2	3	4
Помещение для офиса	Близость к центру города	4,27	1,5
	Этаж	3,54	9
	Тип здания	3,63	7,5
	Престижность района	3,81	6
	Стоимость покупки (арендная плата)	4,27	1,5
	Качество внутренней отделки	3,63	7,5
	Площадь	3,72	4,5
	Планировка	3,09	10
	Величина затрат на дополнительное оборудование	3,72	4,5
	Наличие площадки для стоянки автомобилей	4,09	3
Помещение для склада	Близость к грузообразующим и грузопоглощающим пунктам	4,19	3,5
	Состояние подъездных путей	4,19	3,5
	Общая площадь	4,63	1,5
	Планировка	3,63	7
	Величина затрат на дополнительное оборудование	3,81	6
	Стоимость покупки (арендная плата)	4,63	1,5
	Возможность механизации погрузо-разгрузочных работ	4,09	5

Окончание табл. 4

1	2	3	4
Торговое помещение	Плотность торговых точек в данном районе	4,27	1
	Близость к складским помещениям	3,90	4
	Площадь	3,90	4
	Наличие вспомогательных помещений	3,63	6
	Стоимость покупки (арендная плата)	4,19	2
	Состояние подъездных путей	3,90	4

В соответствии с принятой шкалой измерения значимыми считаются факторы, получившие оценку не менее 3 баллов. Таким образом, можно говорить о значимости при выборе объекта недвижимости всех факторов, перечисленных в опросном листе. Одновременно можно сделать вывод о верном логическом отборе факторов.

Часть факторов, если судить по экспертным оценкам, попала в число особо значимых. Это факторы, получившие оценку не менее 4 баллов. При выборе офисных помещений особое значение имеют близость здания к деловому центру города, стоимость покупки (аренды) помещения, а также наличие площади для стоянки автомобилей. В число особо значимых факторов, учитываемых потребителями при выборе складских помещений, вошли стоимость покупки (аренды), площадь помещения, близость к грузообразующим и грузопоглощающим пунктам, состояние подъездных путей, а также возможность механизации погрузо-разгрузочных работ. При выборе торговых помещений особую значимость имеют стоимость покупки (аренды) и плотность торговых точек в данном районе города, т. е. наличие конкурентов, или концентрация локального рынка торговых услуг.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) при выборе офисного, складского или торгового помещения одним из особо значимых факторов является его цена;

2) характер других факторов, входящих в группу особо значимых, свой для каждого типа городской недвижимости: для офисных помещений это организационные факторы, имеющие существенный имиджевый акцент (близость к деловому центру города, наличие стоянки для автомобилей); для складских помещений – технологические факторы (состояние подъездных путей, близость к грузообразующим и грузопоглощающим пунктам, возможность механизации погрузо-разгрузочных работ), а для торговых – экономический фактор (наличие и плотность конкурентов);

3) наличие определенных факторов (невысокая плотность торговых точек в районе, наличие в районе оптовых баз, свободного придомового пространства и т. п.) в совокупности с обозначенным в предыдущем пункте выводом может стать признаком соответствующей дифференциации при продаже (сдаче в аренду) помещений, которые в настоящее время продаются (сдаются в аренду) для свободного использования;

4) незначительное различие в абсолютных величинах оценки отдельных факторов свидетельствует о том, что цены на городскую коммерческую недвижимость находятся в пределах финансовых возможностей покупателей. Следует обратить внимание на тот факт, что при выборе потребителем торговых помещений фактор цены поставлен на второе место, а первое отдано фактору конкуренции.

Можно сделать вывод о необходимости корректировки методики определения арендной платы, согласно которой качество нежилого помещения ( $K_{\text{нж}}$ ) оценивается в зависимости:

- от расположения помещения относительно здания;
- степени технического обустройства (наличие водопровода, канализации, горячего водоснабжения, отопления);
- расположения на транспортной сети (в методике это названо «удобство коммерческого использования», но поскольку речь идет о возможностях выхода на транспортные магистрали и о близости к метро, то такое название представляется неадекватно широким);
- от высоты потолков в помещении.

Соответственно, методика предлагает оценивать качество нежилого помещения суммой коэффициентов, присваиваемых ему по каждому из четырех параметров качества (табл. 5).

Коэффициент качества ( $K_{\text{нж}}$ ), согласно методике, определяется суммированием коэффициентов, соответствующих конкретным показателям качества. Здесь следует отметить такой недостаток методики, как количественная неопределенность оценки качества нежилых помещений. Из методики следует, что  $K_{\text{нж}}^{\text{max}} = 1,42$ , а  $K_{\text{нж}}^{\text{min}} = 0,51$ , но такие пределы не отвечают логике оценки качества.

Кроме того, методика не предполагает различий в оценке качества в зависимости от типа нежилой недвижимости. Так, невозможно представить офис, обустроенный водопроводом и канализацией, но не имеющий отопления, а складское помещение вряд ли будет находиться на чердаке.

Сопоставление показателей оценки качества позволяет сделать вывод о степени адекватности оценки недвижимости и, соответственно, степени адекватности арендной платы.

Таблица 5

Показатели качества нежилого помещения

Показатель	Характеристика	Коэффициент
Расположение помещения	Отдельно стоящее здание	0,54
	Надземная встроенно-пристроенная часть	0,49
	Чердак (мансарда)	0,26
	Полуподвал	0,22
	Подвал	0,19
Степень технического обустройства	Водопровод, канализация, горячая вода, центральное отопление	0,27
	Водопровод, канализация, центральное отопление	0,16
	Водопровод, канализация	0,10
Высота потолков	Свыше 3,0 м	0,07
	От 2,6 м до 3,0 м	0,04
	Менее 2,6 м	0,02
Удобство коммерческого использования (транспортная характеристика)	Местонахождение от станции метро в радиусе 200 м	0,54
	Выход на общегородские магистрали	0,32
	Выход на прочие транспортные магистрали	0,19

Определение суммы арендной платы без учета потребительских предпочтений, очевидно, является главной причиной отсутствия эластичности спроса на нежилую недвижимость по цене. Размер годовой арендной платы за нежилое помещение ( $A_n$ ) определяется по формуле

$$A_n = \frac{C_6 \cdot K_{из} \cdot K_m \cdot K_t \cdot K_3 \cdot K_{тд} \cdot K_{нж} \cdot S}{10},$$

где  $C_6$  – базовая цена 1 кв. м;

$K_{из}$  – коэффициент износа объекта недвижимости;

$K_m$  – коэффициент качества строительных материалов (кирпич – 1,5, железобетон – 1,0, дерево – 0,6 и т. д.);

$K_m$  – коэффициент, учитывающий тип здания (производственное – 0,3, складское неотапливаемое – 0,5 и т. д.);

$K_z$  – коэффициент, учитывающий, в какой территориальной зоне расположен объект недвижимости;

$K_{тд}$  – коэффициент, учитывающий тип деятельности, для осуществления которой покупается (арендуется) недвижимость;

$K_{нж}$  – коэффициент качества нежилого помещения;

$S$  – площадь помещения, кв. м.

В соответствии с этой формулой,  $K_{нж}$  может увеличить (уменьшить) размер арендной платы почти в три раза, поэтому правильное определение его величины во многом определяет и корректность назначаемой за нежилую недвижимость арендной платы.

### ***Контрольные вопросы***

1. Какие факторы снижают инвестиционно-строительную активность в России?

2. На чем основываются прогнозы развития рынка жилой недвижимости?

3. Какие условия, определяющие развитие жилищного строительства, характерны для стран с переходной экономикой?

4. Какие факторы определяют привлекательность жилой и нежилой недвижимости?

## **6. МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **6.1. Использование показателей потребительской привлекательности при оценке конкурентоспособности объектов недвижимости**

Оценка конкурентоспособности объектов недвижимости может базироваться на данных об их инвестиционной привлекательности.

Если принять, что **конкурентоспособность недвижимости** – это совокупность характеристик объекта, отличающих его от объектов-аналогов по степени удовлетворения индивидуального потребителя и по уровню затрат на его покупку и последующую эксплуатацию, а также способность быть выделенным покупателем из группы аналогичных объектов, предлагаемых фирмами-продавцами, благодаря более высоким потребительским свойствам и технико-экономическим параметрам, то можно сделать вывод, что показатели инвестиционной привлекательности по сути являются показателями конкурентоспособности объектов городской недвижимости. Для оценки конкурентоспособности объектов городской недвижимости обычно применяют систему показателей: единичных, групповых и интегральных.

В качестве *единичных показателей* используется процентное отношение величин каких-либо технических или экономических параметров, при которых элемент потребности теоретически полностью удовлетворяется. *Групповой показатель* объединяет единичные и характеризует степень удовлетворения потребности в целом, а *интегральный* выражается отношением группового показателя по техническим параметрам к такому же по экономическим параметрам.

На наш взгляд, центральным элементом оценки конкурентоспособности объектов городской недвижимости должен стать ведущий фактор, в первую очередь учитываемый покупателем (инвестором) при выборе объекта недвижимости (покупке или аренде).

В результате исследований выявлено, что основным фактором, учитываемым при выборе объектов городской недвижимости, является цена 1 кв. м. Таким образом, основным конкурентным преимуществом можно считать предложение продавцом к реализации объекта городской недвижимости по более низкой, чем у его конкурентов, цене за 1 кв. м.

Напомним, что в зависимости от типа недвижимости существенное влияние на выбор покупателя (арендатора) оказывают и другие факторы. Для складских помещений это, например, общая площадь помещения, состояние подъездных путей, близость к грузообразующим и грузопоглощающим пунктам. Для офисов – близость к деловому центру города, наличие стоянки для автомобилей. Для торговых помещений – плотность торговых точек в данном районе города.

В соответствии с этими рассуждениями, конкурентоспособность объектов недвижимости может быть оценена по формуле

$$KC_{ij}^1 = \frac{\Pi_{\max}}{\Pi_i} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_n,$$

где  $KC_{ij}^1$  – конкурентоспособность  $i$ -го объекта недвижимости в  $j$ -м сегменте рынка;

$\Pi_{\max}$ ,  $\Pi_i$  – соответственно, максимальная цена за 1 кв. м аналогичных объектов недвижимости на  $j$ -м сегменте рынка недвижимости и цена за 1 кв. м, установленная некой фирмой на  $i$ -й вид объектов недвижимости;  $K_1, K_2, \dots, K_n$  – коэффициенты, учитывающие наиболее значительные конкурентные преимущества (возможность удовлетворить основные требования потребителя) именно для недвижимости данного типа. Состав коэффициентов и их значимость устанавливаются для каждого локального рынка недвижимости экспертно.

Если фирма занимается реализацией  $m$  видов объектов недвижимости, то показатель конкурентоспособности фирмы определяется по следующей формуле:

$$KC_{ij}^2 = \sum a_i \cdot b_j \cdot K_{ij}^1,$$

где  $a_i$  – удельный вес стоимости  $i$ -го объекта недвижимости в общей стоимости недвижимости, реализуемой некой фирмой за анализи-

руемый период:  $\sum_{i=1}^m a_i = 1$ ;

$b_j$  – показатель развитости и стабильности  $j$ -го сегмента рынка недвижимости;

$K_{ij}^1$  – показатель конкурентоспособности рынков видов недвижимости.



Для каждого вида недвижимости есть рынки, характеризующиеся наибольшей стабильностью. Например, для рынка жилой недвижимости – это рынок квартир в кирпичных и панельных домах. Однако здесь может быть использован и иной критерий, например, можно как предпочтительный принять рынок, на котором функционируют наиболее платежеспособные покупатели. Чаще всего принимается двухмерная шкала оценки сегментов рынка, и для предпочтительных сегментов  $K_{ij}$  берется равным 1, а для остальных – 0,5. Однако экспертная оценка может привести к иной шкале при характеристике привлекательности рынков городской недвижимости.

В случае особой направленности оценок покупателей и предъявления ими требований в связи с какой-то специфической характеристикой объекта городской недвижимости целесообразно использовать частные показатели, рассчитав которые, можно, во-первых, трезво оценить вероятность быть проданным (сданным в аренду) для определенного объекта недвижимости, во-вторых, конкретизировать информацию, подаваемую покупателю, с целью повышения его заинтересованности в приобретении именно этого объекта городской недвижимости.

Продemonстрируем данный подход на примере одного из показателей инвестиционной привлекательности объекта жилой недвижимости. Этим показателем будут являться характеристики объекта с позиций экологии окружающей его среды. Данный аспект в настоящее время приобретает все большее значение в связи с демографической ситуацией, повышением уровня заболеваемости населения и т. п. Особая важность оценки экологических характеристик объектов жилой недвижимости подтверждается данными о влиянии состояния окружающей среды на цену недвижимости.

Экологическая характеристика объекта жилой недвижимости количественно определяется индексом качества ( $J_k$ ) окружающей природно-антропогенной среды через индекс загрязнения ( $J_3$ ):  $J_k = \frac{1}{J_3}$ . В свою очередь,

$$J_3 = \sum_{i=1}^n \frac{J_{3i}}{n},$$

где  $n$  – число веществ, загрязняющих окружающую среду и учитываемых при оценке экологического фактора.

Индекс загрязнения относительно каждого из учитываемых загрязняющих веществ определяется по формуле

$$J_3 = \frac{K_i}{\text{ПДК}_i},$$

где  $K_i$  – характерная для данной территории концентрация  $i$ -го загрязняющего вещества;

$\text{ПДК}_i$  – предельно допустимая концентрация  $i$ -го загрязняющего вещества.

Для более точной оценки вводятся коэффициенты, учитывающие степень влияния каждого из загрязняющих веществ на здоровье человека. Расчетная формула приобретает вид

$$J_k = \frac{n}{\sum_{i=1}^n J_{3_i} \cdot L_i} \quad (J_k = 0 \div 1),$$

где  $J_k$  – индекс общего загрязнения;

$L_i$  – корректирующий коэффициент, учитывающий влияние на здоровье человека каждого из оцениваемых параметров.

Для повышения инвестиционной привлекательности объекта жилой недвижимости для покупателя должна быть сформирована целевая информация о положительных экологических характеристиках объекта недвижимости или о тех градостроительных решениях, которые позволяют минимизировать негативное влияние отдельных факторов окружающей среды (особые строительные материалы, инженерные решения и т. д.).

Отметим, что этот вывод справедлив не только в отношении экологического показателя качества городской недвижимости – он касается и других показателей.

При презентации объектов жилой недвижимости, расположенных на территории, характеризующейся неудовлетворительными природно-климатическими факторами, информирование покупателей должно проводиться с акцентом на позиции, компенсирующие отрицательное влияние этих факторов. Имеются в виду позиции, заложенные в градостроительных решениях.

Так, в случае возможного дискомфорта в результате инсоляции следует обращать внимание покупателя на наличие подстилающей поверхности (газоны, зеленые насаждения, покрытия, соседние застройки), а также на расположение конструктивных и архитектурных поверхностей самого здания – их наклонное, вертикальное или горизонтальное положение относительно солнечных лучей.

Кроме того, внимание покупателя должно быть обращено на специальные строительные материалы, обеспечивающие теплозащиту или препятствующие прохождению ультрафиолетовых лучей, а также на установленное в квартирах специальное оборудование (например, кондиционеры).

Если в местности, где расположен объект жилой недвижимости, температура воздуха отклоняется от нормальной для данного региона, то внимание покупателя должно быть обращено на особенности системы отопления, на продолжительность отопительного сезона, на свойства (например, морозостойкость) строительных материалов, а также на наличие в квартире специального оборудования (теплые полы и т. п.). Можно также указать, насколько удачно расположено здание по отношению к розе ветров, так как наличие ветра может снижать (увеличивать) влияние температуры наружного воздуха. Например, повышение температуры и влажность воздуха при штилевой погоде создают дискомфортные условия в среде обитания человека, и для устранения дискомфорта необходима аэрация территории, но при низких температурах ветер усугубляет ощущение холода и тем самым усиливает дискомфорт.

Основными характеристиками ветрового режима являются скорость и направление ветра. Поэтому при ветровом режиме, выходящем за пределы параметров комфорта, следует ознакомить потенциального покупателя с данными о конструктивных особенностях зданий с позиций их устойчивости к ветровому воздействию, особенностях благоустройства сегментных территорий и т. п.

В целом, информация о природно-климатических факторах должна дать покупателю представление о том, что градостроительные решения обеспечивают достаточно комфортный микроклимат в районе постройки. В этом случае единичными показателями могут быть коэффициенты, определяющие степень корректировки природно-климатических факторов при помощи градостроительных (архитектурно-планировочных, инженерных и т. д.) решений.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности объекта городской недвижимости необходимо не только иметь какие-либо конкурентные преимущества, но и целенаправленно информировать покупателей о наличии этих преимуществ.

В Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации указано на необходимость обеспечения максимально простого и удобного доступа предпринимателей к недвижимости. Это предполагает своевременное и полное информирование покупателей и арендаторов о ситуации на рынке, имеющее целью их активное привлечение к процессу купли-продажи (аренды) и формирование конкурентной среды.

## **6.2. Методы анализа конкурентной среды на рынке городской недвижимости**

Методы анализа конкурентной среды, предлагаемые для практического использования фирмам, работающим на рынке недвижимости, могут быть разделены на следующие группы:

1. Методы, позволяющие оценить структуру рынка недвижимости с позиций целесообразности выхода на определенный сегмент рынка.
2. Методы получения информации о конкурентах.
3. Методы оценки наиболее значимых для данного сегмента рынка конкурентных преимуществ объектов недвижимости.

Оценка структуры рынка выполняется по величине показателей концентрации рынка городской недвижимости, представленных коэффициентом концентрации и индексом Герфиндаля<sup>1</sup>.

Расчет этих двух показателей основан на определении части рынка недвижимости, которая занята неким числом предприятий, имеющих главенствующее положение в этой части рынка. В связи с тенденцией преимущественного развития на рынке недвижимости малого бизнеса количество фирм, занимающих основную нишу и существенно определяющих рыночную ситуацию, может быть принято равным четырем (CR-4). Но в каждом конкретном сегменте рынка число лидеров определяется общим числом конкурентов и особенностями сегмента. При этом методы и порядок расчета полностью идентичны методам и порядку расчета CR-4. Нами выбрано ограничение по четырем предприятиям как базовое, так как

---

<sup>1</sup> Методология оценки кратко была описана нами ранее (см. п. 4.1).

именно оно чаще других используется в аналогичных аналитических построениях в других отраслях экономики.

Заметив, что в каждом конкретном случае число фирм, для которых определяется занимаемая ими доля рынка, может быть уточнено, добавим, что расчет, методика которого приведена ниже, целесообразно выполнять только при общем числе конкурентов на локальном рынке недвижимости большем чем шесть.

Порядок и методы определения коэффициента концентрации рынка (CR-X) следующие.

В анализируемом сегменте рынка недвижимости выделяют четыре наиболее крупные фирмы; объем получаемого ими дохода от продажи (передачи в аренду) недвижимости сопоставляют с доходом от продажи (передачи в аренду) недвижимости в данном сегменте рынка, полученным всеми фирмами – субъектами рынка:

$$CR-4 = \frac{\sum_{i=1}^4 D_i}{\sum_{j=1}^m D_j} \cdot 100 \%,$$

где  $m$  – число фирм, функционирующих в данном сегменте рынка городской недвижимости;

$D$  – доход от операций, полученный всеми фирмами ( $\Phi$ ), работающими в данном сегменте рынка городской недвижимости, расположенными по убыванию  $D_i$  (доход  $i$ -й фирмы) следующим образом:  $\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_m$ .

На основании данных о величине CR-4 делается вывод о степени концентрации рынка недвижимости. При  $CR-4 \leq 45 \%$  можно сделать вывод о низкой степени концентрации рынка и об отсутствии на нем субъектов, обладающих значительной рыночной властью. При  $CR-4 \geq 70 \%$  рынок городской недвижимости можно квалифицировать как высококонцентрированный. Выход на такой рынок возможен только при соблюдении ряда условий, сформулированных ниже.

Другим показателем, рассчитав который можно сделать вывод о концентрации рынка городской недвижимости, как уже говорилось, является индекс Герфиндаля.

Индекс Герфиндаля также рассчитывается на основе данных о том, какую часть дохода от реализации недвижимости получает каждая из фирм, работающих в данном сегменте рынка недвижимости, но лидирующие фирмы не выделяются и расчет выполняется для всех фирм ( $d$  – доход от реализации недвижимости каждой фирмы):

$$d_1 = \frac{D_1}{\sum_{j=1}^m D_j} \cdot 100 \% ; d_2 = \frac{D_2}{\sum_{j=1}^m D_j} \cdot 100 \% ; \dots ; d_m = \frac{D_m}{\sum_{j=1}^m D_j} \cdot 100 \% .$$

В том случае, когда отсутствует информация о доходах фирм, может быть использована информация о количестве сделок ( $C$ ) по купле-продаже недвижимости:

$$d_1 = \frac{C_1}{\sum_{j=1}^m C_j} \cdot 100 \% ; d_1 = \frac{C_2}{\sum_{j=1}^m C_j} \cdot 100 \% ; \dots ; d_m = \frac{C_m}{\sum_{j=1}^m C_j} \cdot 100 \% .$$

Тогда индекс Герфиндаля определяется как

$$HNL = \sum_{j=1}^m d_j^2 .$$

Выход на рынок недвижимости можно считать разумным, если  $HNL < 2000$ .

Антимонопольные органы уделяют внимание тем рынкам, на которых значение индекса Герфиндаля превышает 1400. На основании этого критический уровень оценки концентрации рынка при принятии решения о выходе на него может быть снижен с 2000 до 1400. Однако это предельные границы. Если же дифференцировать концентрацию рынка городской недвижимости, то можно использовать следующую шкалу:

- высокая концентрация рынка:  $HNL \geq 2000$ ,  $CR-4 \geq 70 \%$ ;
- умеренная концентрация рынка:  $1000 < HNL < 2000$ ,  $45 \% < CR-4 < 70 \%$ ;
- слабая концентрация рынка:  $HNL \leq 1000$ ,  $CR-4 \leq 45 \%$ .

При оценке ситуации в нескольких сегментах рынка городской недвижимости результаты расчетов могут быть представлены в виде таблицы (табл. 6).

Таблица 6

Форма обобщения результатов анализа концентрации рынка  
городской недвижимости

Сегмент рынка	Предпри- ятие	Доход	$\sum_i^3 D$	CR-4	$d_i$	$HHL$
1	АТП <sub>1</sub>	$D_1(C_1)$			$d_1$	$d_1^2$
	АТП <sub>2</sub>	$D_2(C_2)$			$d_2$	$d_2^2$
	...	...	...	...	...	...
	АТП <sub>m</sub>	$D_m(C_m)$			$d_m$	$d_m^2$
Итого		$\sum_j^m D_j$	$\sum_i^3 D_i$	$\sum_i^3 D_i / \sum_j^m D_m$		$\sum_i^m d^2$
2						
...						

*Примечание.* Для 2-го и далее сегментов все рассчитывается аналогично 1-му сегменту.

Характеризуя конкурентную среду, имеет смысл сгруппировать клиентов по роду деятельности, юридическому статусу, экономической состоятельности и потребности в городской недвижимости. В этом случае можно определить не только степень концентрации рынка вообще, но и степень концентрации предпочтительного с точки зрения предпринимателя рынка городской недвижимости.

На основании данных о величине концентрации в конкретном сегменте рынка можно принимать решение о выходе на рынок или об отказе от этой идеи. Также данные о концентрации рынка помогут определить условия, выполнение которых будет способствовать успешному выходу на рынок. Эти условия зависят от рыночного поведения ведущих фирм, занимающихся продажей (сдачей в аренду) недвижимости. В соответствии с характером их рыночного поведения решение о выходе на данный сегмент рынка или о продолжении работы должно корректироваться.

Анализируя рыночное поведение конкурентов на рынке городской недвижимости, целесообразно ответить на следующие вопросы (рассмотреть следующие особенности):

1. Могут ли и насколько склонны ведущие фирмы блокировать проникновение новых конкурентов на данный сегмент рынка?

Если могут и активно блокируют, то выход на рынок новой фирмы целесообразен только в трех случаях:

1) если она обладает весьма серьезными конкурентными преимуществами;

2) склонна вступать в союз с ведущими фирмами и есть вероятность, что ее в этот союз примут;

3) если она находит нишу, работая в которой, не идет против интересов ведущих фирм и не вызывает отторжения.

2. Ведут лидирующие фирмы ценовую конкуренцию или заключают негласное соглашение о ценах?

В первом случае выход на рынок возможен, если фирма готова предложить клиентам соблазнительную цену, а во втором – если новая фирма вступает в союз с предприятиями-лидерами.

3. Существует ли ощутимая конкуренция между лидирующими фирмами в сфере инновационной деятельности и других неценовых областях конкуренции?

Информация об этих аспектах деятельности ведущих фирм должна учитываться параллельно с данными о концентрации рынка городской недвижимости. Опыт работы предприятий в рыночных условиях показал, что направления развития деятельности фирмы следует своевременно корректировать с учетом поведения и конкурентного статуса других фирм, занимающихся производством и реализацией объектов городской недвижимости. Это положение характерно для любых отраслей национальной экономики.

Методы получения информации о конкурентах на рынке городской недвижимости в зависимости от источника информации следует разделить на две группы:

1. *Методы, предполагающие использование внутренних источников информации:*

- стандартизированное обобщение мнений работников данной фирмы, входящих в непосредственный контакт с клиентами и представителями фирм-конкурентов. В частности, могут стать ясны интенсивность и характер предложений объектов недвижимости, поступающих в адрес клиентов данной фирмы от конкурирующих фирм;

- диагностирование финансового состояния фирм-конкурентов на основе экспертных оценок;



- экспертная оценка конкурентоспособности других фирм руководителями фирмы на основе контактов с коллегами, участия в общих обсуждениях проблем, в конференциях;

- специальный (анонимный) сбор информации о положении фирм-конкурентов.

2. *Методы, предполагающие активное использование внешних источников информации:*

- анализ государственных и региональных периодических изданий, содержащих нормативные акты и требования органов власти на всех уровнях управления, а также извещающих о перспективах развития регионов, что непосредственно связано с изменением спроса на городскую недвижимость;

- анализ данных о деятельности конкурентов, получаемых из деловых изданий (отраслевые журналы, справочники, местная пресса);

- обобщение сведений, полученных от работников конкурирующих фирм (бывших и нынешних). Как особо ценный источник информации могут рассматриваться агенты по продаже недвижимости, компетентность которых в делах фирмы, как правило, достаточно велика;

- анализ информации, полученной на ярмарках и выставках, в том числе информации, включенной в рекламные проспекты конкурирующих фирм;

- обобщение сведений, полученных в результате контактов с организациями и предприятиями, с которыми контактирует и конкурент (банки, аудиторские фирмы, строительные организации и т. д.);

- анализ информации, полученной на основе сведений, сформулированных во время проведения конкурентом собраний своих работников, акционеров и др.

На основе полученной информации фирма делает выбор наиболее целесообразной при работе в данном сегменте рынка недвижимости стратегии: роста (наступательной стратегии), стабильности (наступательно-оборонительной стратегии) или выживания (оборонительной стратегии).

Кроме того, согласно стандартам бенчмакинга<sup>1</sup>, собранная информация позволит сравнить показатели и методы деятельности предприятий – лидеров в данном сегменте рынка городской недвижимости с показателями любого другого предприятия, определив разрыв между лидером и данным предприятием и разработать программу действий по ликвидации этого разрыва.

---

<sup>1</sup> Бенчмакинг – планирование деятельности предприятия не по показателям от достигнутого, а по показателям конкурентов-лидеров.

Отдельного рассмотрения заслуживают способы *определения структуры требований клиентов*: зная требования, можно судить о наиболее выигрышных (с позиции привлечения потребителей) конкурентных преимуществах фирмы. В этом случае целесообразно использовать методы прикладной социологии (анкетный опрос или интервьюирование потенциальных и реальных потребителей).

Для каждого конкретного случая установление сравнительной значимости показателей качества проводится путем экспертного опроса потребителей, которым предлагается в анкетном листе поставить напротив каждого показателя коэффициент в диапазоне от 0 до 1. Возможен также выбор в другом, удобном для аналитика, диапазоне. Величина этого коэффициента для каждого показателя качества объекта недвижимости в конечном счете определяется как средняя арифметическая по формуле

$$R_j = \sum \frac{R_{ij}}{n} (i = 1, \dots, n),$$

где  $R_j$  – средняя величина коэффициента значимости  $j$ -го показателя качества объекта недвижимости;

$R_{ij}$  – коэффициент значимости  $j$ -го показателя, указанный  $i$ -м анкетиремым;

$n$  – общее число анкетиремых, чел.

Согласованность мнений опрашиваемых потребителей городской недвижимости определяете при помощи коэффициента конкордации или коэффициента вариации.

Определив для каждого показателя качества среднюю величину, следует ранжировать показатели по  $R_j$ , считая, что инвестиционная привлекательность объекта городской недвижимости тем выше, чем более характерны для него качества, получившие самый высокий ранг.

### **Контрольные вопросы**

1. На чем базируется оценка конкурентоспособности объектов недвижимости?
2. Какие методы анализа конкурентной среды существуют?
3. На какие группы делятся методы получения информации о конкурентах на рынке городской недвижимости?
4. Каковы особенности рыночного поведения конкурентов на рынке городской недвижимости?

## 7. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

### 7.1. Определение рыночной стоимости

Под **рыночной стоимостью объекта оценки** понимается «наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, т. е. когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытый рынок в форме публичной оферты;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме» [21, с. 34].

В зависимости от цели оценки недвижимости выделяют несколько видов стоимости объекта.

**Стоимость замещения** – сумма затрат на создание объекта, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату оценки, с учетом износа объекта.

**Стоимость воспроизводства** – сумма затрат в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с учетом износа объекта.

**Ликвидационная стоимость** – стоимость объекта в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок, меньший обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

**Инвестиционная стоимость** – стоимость объекта, определяемая из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях.

**Стоимость для целей налогообложения** – стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных актов (в том числе инвентаризационная стоимость).

**Специальная стоимость** – стоимость, для определения которой в договоре об оценке или нормативном правовом акте оговариваются условия, не включенные в понятие рыночной или иной стоимости.

**Страховая стоимость** – стоимость полного возмещения ущерба имуществу при наступлении страхового случая. Рассчитывается в соответствии с методиками, используемыми страховыми фирмами и государственными органами для расчета суммы, на которую могут быть застрахованы разрушаемые элементы объекта. Учитываются затраты на восстановление элементов объекта, подверженных риску уничтожения, разрушения.

**Износ** – это потеря имуществом стоимости с течением времени под действием различных факторов.

В теории оценки имущества выделяют три типа износа:

- 1) *физический износ* – уменьшение стоимости имущества вследствие потери его элементами своих первоначальных свойств;
- 2) *функциональный износ* – уменьшение стоимости имущества вследствие несоответствия его характеристик современным требованиям рынка;
- 3) *внешний износ* – уменьшение стоимости имущества вследствие изменения условий окружающей среды.

Необходимо различать термины «износ» в экономической науке и «амортизация» в бухгалтерском учете.

Определение рыночной стоимости объекта производится с учетом факторов, влияющих как на рынок недвижимости в целом, так и непосредственно на ценность рассматриваемого объекта.

При определении рыночной стоимости имущества обычно используют три основных подхода:

- *затратный;*
- *сравнительный;*
- *доходный.*

Использование трех подходов одновременно приводит, как правило, к получению трех различных величин стоимости одного и того же объекта. Окончательная цена устанавливается исходя из того, какой подход в большей, а какой в меньшей степени отражает реальную рыночную стоимость оцениваемого объекта.

## 7.2. Затратный подход

**Затратный подход** – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа.

Затратный подход опирается на принцип замещения, согласно которому благоразумный покупатель не заплатит за объект сумму большую, чем та, в которую обойдется приобретение аналогичного по назначению и качеству объекта.

В основе затратного подхода лежит учет стоимости фактических затрат (расходов) на создание, приобретение и использование оцениваемого объекта за прошедший период с учетом инфляции и всех потерь. Используются *метод определения стоимости замещения, метод определения восстановительной стоимости, метод исторических затрат*.

Стоимость воспроизводства идентичного объекта определяют на основании данных о затратах на создание конкретного объекта.

При определении восстановительной стоимости просчитывается полная стоимость замещения или полная стоимость восстановления объекта. Выявляются все фактические затраты, связанные с созданием и введением его в действие.

В соответствии с методологией определения рыночной стоимости методом определения восстановительной стоимости

$$C_{\text{восст}} = (C_{\text{созд}} + C_{\text{косв}}) \cdot (1 - K_{\text{изн}}) \cdot (1 + K_{\text{прпр}}),$$

где  $C_{\text{созд}}$  – стоимость затрат на приобретение прав;

$C_{\text{косв}}$  – косвенные издержки по созданию объекта;

$K_{\text{изн}}$  – коэффициент морального старения;

$K_{\text{прпр}}$  – коэффициент прибыли предпринимателя.

Вариантом метода определения восстановительной стоимости является метод исторических затрат, который используется в тех случаях, когда затраты на создание конкретного объекта произведены в более ранний период времени по сравнению с периодом проведения оценочных работ. В этом случае для определения рыночной стоимости используют курс доллара США к рублю на дату создания объекта оценки.

### ***Преимущества затратного подхода:***

1. При оценке новых объектов затратный подход является наиболее надежным.

2. Данный подход является целесообразным и(или) единственно возможным в следующих случаях:

- анализ наилучшего и наиболее эффективного земельного участка;
- технико-экономический анализ нового строительства и улучшений;
- оценка общественно-государственных и специальных объектов;
- оценка объектов на малоактивных рынках;
- оценка для целей страхования и налогообложения.

### ***Недостатки затратного подхода:***

1. Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости.

2. Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда.

3. Затраты на приобретение оцениваемого объекта недвижимости не соответствуют затратам на новое строительство точно такого же объекта, так как в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ.

4. Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений.

5. Сложность определения величины накопленного износа старых строений и сооружений.

6. Некоторая нелогичность оценки земельного участка отдельно от строений.

7. Проблематичность оценки земельных участков в России.

## **7.3. Сравнительный подход**

**Сравнительный подход** – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на его сравнении с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Подход основывается на предпосылке, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли-продажи по аналогии, т. е. ориентируясь на информацию об аналогичных сделках.

Процедура оценки при реализации сравнительного подхода основывается на сравнении оцениваемого объекта недвижимости с сопоставимы-

ми объектами, которые были недавно проданы или включены в листинг на продажу, с внесением корректировок по параметрам, по которым объекты отличаются друг от друга. Показателем рыночной стоимости оцениваемого объекта выступает цена, которую заплатит на свободном рынке типичный покупатель за аналогичный по качеству и полезности объект.

Сравнительный подход наиболее эффективен в условиях, когда имеется достаточное количество достоверной информации о недавних сделках купли-продажи с объектами, сопоставимыми с оцениваемым. Если подобные объекты на рынке продаж представлены как единичные, использование сравнительного подхода не обеспечивает надежных результатов.

При реализации сравнительного подхода используется *метод прямого сравнения продаж*, который предполагает определение стоимости недвижимости по цене сделок купли-продажи с аналогичными объектами с учетом поправок на различия в характеристике аналога и оцениваемого объекта недвижимости.

Метод сравнительного анализа продаж специалисты называют также методом рыночной информации. В наибольшей степени он применим к развитым секторам рынка.

Метод сравнительного анализа продаж подразумевает последовательное выполнение следующих действий:

1. Исследование рынка с целью сбора достоверной информации о недавно совершенных в свободных рыночных условиях сделках, о котировках, предложениях по продаже объектов, которые сопоставимы с оцениваемым объектом.

2. Определение подходящих единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице.

3. Сопоставление исследуемого объекта с выбранными объектами сравнения с целью корректировки их цен или исключения объектов из списка сравнимых.

4. Установление стоимости оцениваемого объекта путем сведения скорректированных стоимостных характеристик сравнимых объектов к одному стоимостному показателю (или группе показателей – в условиях недостатка или низкой степени достоверности рыночной информации).

Метод прямого сравнительного анализа продаж представляет собой процедуру сопоставления фактически имеющихся продаж и предложений аналогичных объектов. Этот метод основан на принципе замещения, т. е.

предполагается, что рациональный инвестор или покупатель не заплатит за конкретный объект сумму большую, чем та, в которую ему обойдется приобретение другого схожего объекта, обладающего такой же полезностью. Оценщиком проводятся сбор и анализ информации об аналогичных продажах и предложениях для последующего сравнения с объектом оценки, что позволяет определить рыночные корректировки по существенным элементам сравнения.

***Преимущества сравнительного подхода:***

1. В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей.
2. В ценах продаж отражаются изменение финансовых условий и инфляция.
3. Статически обоснован.
4. Вносятся корректировки на различия в сравниваемых объектах.
5. Достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

***Недостатки сравнительного подхода:***

1. Различные даты продаж.
2. Сложность сбора информации о реальных ценах продаж.
3. Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки.
4. Зависимость от активности рынка.
5. Зависимость от стабильности рынка.
6. Сложность согласования данных о существенно различающихся сделках.

## **7.4. Доходный подход**

**Доходный подход** – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых от него доходов.

Доходный подход основывается на экономическом принципе ожидания. При использовании доходного подхода стоимость недвижимости оценивается как ее способность приносить доход в будущем покупателю или инвестору и приравнивается к текущей стоимости чистого дохода, который может быть получен от использования оцениваемого объекта за экономически обоснованный срок службы. То есть фактически оценивается не сама собственность, а возможность получения будущих доходов с нее.



Необходимо также поток будущих доходов привести к текущему значению. Все методы оценки, используемые в рамках доходного, учитывают временной фактор: неравноценность денег, относящихся к разным моментам времени.

Временной фактор заложен в сущности финансирования и кредитования. Любая операция финансового или инвестиционного характера предусматривает возврат на вложенные кредитором или инвестором средства в виде процентов. Размер процентов определяется процентной ставкой и периодом начисления, к которому относится процентная ставка. Проценты по мере их наращивания выплачиваются или присоединяются к основной сумме (капитализация процентов). Процесс увеличения суммы денег в связи с присоединением процентов называют наращением, или ростом этой суммы.

Базовая формула доходного подхода:

$$V = \frac{NOI}{R},$$

где  $V$  – стоимость объекта оценки;

$NOI$  – ожидаемый годовой доход (чистый операционный доход);

$R$  – коэффициент капитализации.

*Коэффициент капитализации* – норма дохода, отражающая взаимосвязь между доходом и стоимостью объекта оценки.

*Ставка капитализации* – отношение рыночной стоимости имущества к приносимому им чистому доходу.

*Ставка дисконтирования* – норма сложного процента, которая применяется при пересчете в определенный момент времени стоимости денежных потоков, возникающих в результате использования имущества.

Реализация доходного подхода предусматривает следующую последовательность действий:

1. Расчет валового дохода от использования объекта на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке аренды для сравнимых объектов.

2. Оценка потерь от неполной загрузки (сдачи в аренду) и невзысканных арендных платежей (производится на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода, а итоговый показатель является действительным валовым доходом).

### 3. Расчет расходов, связанных с объектом оценки:

- операционных (эксплуатационных) – издержки на эксплуатацию объекта;
- фиксированных – затраты на обслуживание кредиторской задолженности (процентов по кредитам, амортизационных отчислений, налоговых платежей и т. д.);
- резервы – издержки на покупку (замену) принадлежностей для объекта недвижимости.

### 4. Определение величины чистого дохода от продажи объекта.

### 5. Расчет коэффициента капитализации.

В рамках доходного подхода стоимость недвижимости в данный момент оценивается как текущая стоимость будущих денежных потоков, т. е. отражает:

- качество и количество дохода, который объект недвижимости может принести в течение срока службы;

- риски, характерные как для оцениваемого объекта, так и для региона.

Доходный подход используется при определении:

- инвестиционной стоимости, поскольку потенциальный инвестор не заплатит за объект большую сумму, чем текущая стоимость будущих доходов от этого объекта;

- рыночной стоимости.

В рамках доходного подхода возможно применение одного из двух методов:

- капитализации доходов;
- дисконтированных денежных потоков.

#### **7.4.1. Метод капитализации доходов**

При использовании метода капитализации доходов в стоимость недвижимости преобразуется доход за один временной период, а при использовании метода дисконтированных денежных потоков – доход от ее предполагаемого использования за ряд прогнозных лет, а также выручка от перепродажи объекта недвижимости в конце прогнозного периода.

Достоинства и недостатки метода определяются по следующим критериям:

- возможность отразить действительные намерения потенциального покупателя (инвестора);

- тип, качество и обширность информации, на основе которой проводится анализ;
- способность учитывать конкурентные колебания;
- способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его стоимость (месторасположение, размер, потенциальная доходность).

Метод капитализации доходов используется в следующих случаях:

- потоки доходов стабильны длительный период времени, представляют собой значительную положительную величину;
- потоки доходов возрастают устойчивыми, умеренными темпами.

Стоимость объекта недвижимости, определенная данным методом, включает стоимость зданий, сооружений и стоимость земельного участка, т. е. является стоимостью всего объекта недвижимости.

Таким образом, метод капитализации доходов представляет собой определение стоимости недвижимости через перевод годового (или среднегодового) чистого операционного дохода (*NOI*) в текущую стоимость.

При применении данного метода необходимо учитывать нестабильность потоков доходов.

***Недостатки метода капитализации доходов:***

1. Метод не рекомендуется использовать, когда объект недвижимости требует значительной реконструкции или же находится в состоянии незавершенного строительства, т. е. выход на уровень стабильных доходов в ближайшем будущем не представляется возможным.

2. Сложности при расчете *NOI* и ставки капитализации вследствие «информационной непрозрачности» рынка недвижимости, прежде всего – отсутствия информации по реальным сделкам продажи и аренды объектов недвижимости, эксплуатационным расходам, статистической информации по коэффициенту загрузки на каждом сегменте рынка в различных регионах.

Основные этапы процедуры оценки стоимости объекта недвижимости методом капитализации:

1. Определение ожидаемого годового (или среднегодового) дохода в качестве дохода, генерируемого объектом недвижимости при его наилучшем и наиболее эффективном использовании.

2. Расчет ставки капитализации.

3. Определение стоимости объекта недвижимости на основе чистого операционного дохода и коэффициента капитализации (путем деления *NOI* на коэффициент капитализации).

**Потенциальный валовой доход (ПВД)** – доход, который можно получить от недвижимости при полном ее использовании без учета всех потерь и расходов. ПВД зависит от площади оцениваемого объекта и установленной арендной ставки и рассчитывается по формуле

$$\text{ПВД} = S \cdot C_m,$$

где  $S$  – площадь, сдаваемая в аренду, кв. м;

$C_m$  – арендная ставка за 1 кв. м.

**Действительный валовой доход (ДВД)** – потенциальный валовой доход за вычетом потерь от недоиспользования площадей и при сборе арендной платы суммированный с прочими доходами от нормального рыночного использования объекта недвижимости:

$$\text{ДВД} = \text{ПВД} - \text{потери} + \text{прочие доходы}.$$

**Чистый операционный доход** – действительный валовой доход за минусом операционных расходов (ОР) за год (за исключением амортизационных отчислений):

$$NOI = \text{ДВД} - \text{ОР}.$$

Операционные расходы – это расходы, необходимые для обеспечения нормального функционирования объекта недвижимости и воспроизводства действительного валового дохода.

Существует несколько методов определения коэффициента капитализации:

- с учетом возмещения капитальных затрат (с корректировкой на изменение стоимости актива);
- метод связанных инвестиций, или техника инвестиционной группы;
- метод прямой капитализации.

***Определение коэффициента капитализации с учетом возмещения капитальных затрат***

Коэффициент капитализации состоит из двух частей:

1) ставки доходности инвестиции (капитала), являющейся компенсацией, которая должна быть выплачена инвестору за использование денежных средств с учетом риска и других факторов, связанных с конкретными инвестициями;

2) нормы возврата капитала, т. е. погашение суммы первоначальных вложений. Причем этот элемент коэффициента капитализации применяется только к изнашиваемой части активов.

Ставка дохода на капитал строится методом кумулятивного построения: ставка дохода на капитал ( $R_{of}$ ) = безрисковая ставка дохода + премии за риск. Премия за риск = премии за вложения в недвижимость + премии за низкую ликвидность недвижимости + премии за инвестиционный менеджмент.

*Безрисковая ставка доходности* – процентная ставка по высоколиквидным активам, т. е. это ставка, которая отражает «фактические рыночные возможности вложения денежных средств фирм и частных лиц без какого-то бы ни было риска невозврата» [13, с. 288]. В качестве безрисковой ставки чаще берется доходность по облигациям федерального займа.

В процессе оценки необходимо учитывать, что номинальные и реальные безрисковые ставки могут быть как рублевыми, так и валютными. При пересчете номинальной ставки в реальную и наоборот целесообразно использовать формулу американского экономиста и математика И. Фишера, выведенную им еще в 30-е гг. XX в.:

$$R_n = R_p + J_{\text{инф}} + R_p \cdot J_{\text{инф}},$$

где  $R_n$  – номинальная ставка;

$R_p$  – реальная ставка;

$J_{\text{инф}}$  – индекс инфляции (годовой темп инфляции).

$$R_p = \frac{R_n - J_{\text{инф}}}{1 + J_{\text{инф}}}.$$

При расчете валютной безрисковой ставки целесообразно проводить корректировку с помощью формулы Фишера с учетом индекса долларовой инфляции, при определении рублевой безрисковой ставки – индекса рублевой инфляции.

Перевод рублевой ставки доходности в долларовую ставку или наоборот можно произвести с помощью следующих формул:

$$D_r = (1 + D_v) \cdot (1 + Kurs) - 1,$$

$$D_v = (1 + D_r) \cdot (1 + Kurs) - 1,$$

где  $D_r, D_v$  – соответственно, рублевая и валютные доходные ставки;

$Kurs$  – темп роста валютного курса, %.

Рассмотрим, как происходит расчет различных составляющих премии за риск:

1) *надбавка (премия) за низкую ликвидность*. При расчете данной составляющей учитывается невозможность немедленного возврата вложенных в объект недвижимости инвестиций, и она может быть принята на уровне долларовой инфляции за типичное время экспозиции подобных оцениваемого объектов на рынке;

2) *надбавка (премия) за риск вложения в недвижимость*. В данном случае учитывается возможность случайной потери потребительской стоимости объекта, и надбавка может быть принята в размере страховых отчислений в страховых компаниях высшей категории надежности;

3) *надбавка (премия) за инвестиционный менеджмент*. Чем более рискованны и сложны инвестиции, тем более компетентного управления они требуют. Надбавку за инвестиционный менеджмент целесообразно рассчитывать с учетом коэффициента недогрузки и потерь при сборе арендных платежей.

### ***Метод связанных инвестиций, или техника инвестиционной группы***

Если объект недвижимости приобретается с помощью собственного и заемного капитала, то коэффициент капитализации должен удовлетворять требованиям доходности для обеих частей инвестиций. Величина коэффициента определяется методом связанных инвестиций, или техникой инвестиционной группы.

Коэффициент капитализации для заемного капитала называется ипотечной постоянной и рассчитывается по формуле

$$R_m = \frac{ДО}{К},$$

где  $R_m$  – ипотечная постоянная;

ДО – ежегодные выплаты;

К – сумма ипотечного кредита.

Ипотечная постоянная определяется по таблице шести функций сложного процента: она равна сумме ставки процента и фактора фонда возмещения или же фактору взноса на единицу амортизации.

Коэффициент капитализации для собственного капитала называется ипотечной постоянной и рассчитывается по формуле

$$R_c = \frac{PTCF}{K_c},$$

где  $R_c$  – коэффициент капитализации собственного капитала;

$PTCF$  – годовой денежный поток до выплаты налогов;

$K_c$  – величина собственного капитала.

Общий коэффициент капитализации ( $R$ ) определяется как средневзвешенное значение:

$$R = M \cdot R_m + (1 - M) \cdot R_c,$$

где  $M$  – коэффициент ипотечной задолженности.

Если прогнозируется изменение в стоимости актива, то возникает необходимость учета в коэффициенте капитализации возврата основной суммы капитала (процесса рекапитализации). Норма возврата капитала в некоторых источниках называется коэффициентом рекапитализации. Для возврата первоначальных инвестиций часть чистого операционного дохода откладывается в фонд возмещения с процентной ставкой  $U_p$  – ставкой процента для рекапитализации.

Существует три способа *возмещения инвестированного капитала*:

- прямолинейный возврат капитала (метод Ринга);
- возврат капитала по фонду возмещения и ставке дохода на инвестиции (метод Инвуда) (его иногда называют аннуитетным методом);
- возврат капитала по фонду возмещения и безрисковой ставке процента (метод Хоскольда).

*Метод Ринга* целесообразно использовать, когда ожидается, что возмещение основной суммы будет осуществляться равными частями. Годовая норма возврата капитала рассчитывается путем деления 100 %-й стоимости актива на остающийся срок полезной жизни, т. е. это величина, обратная сроку службы актива. Норма возврата ( $R_k$ ) – ежегодная доля первоначального капитала, помещенная в беспроцентный фонд возмещения:

$$R_k = R_y + \frac{1}{n},$$

где  $n$  – оставшийся срок экономической жизни объекта;

$R_y$  – ставка доходности инвестиций.

*Пример*

Условия инвестирования:

- срок – 5 лет;
- $R$  – ставка доходности инвестиций – 12 %;
- сумма вложений капитала в недвижимость – 10000 долл.

Рассчитайте коэффициент капитализации.

*Решение.* Используем метод Ринга. Ежегодная прямолинейная норма возврата капитала составит 20 %, так как за 5 лет должно быть списано 100 % актива ( $100: 5 = 20$ ). В этом случае коэффициент капитализации составит 32 % ( $12 \% + 20 \% = 32 \%$ ).

Возврат капитала происходит равными частями в течение всего срока службы объекта недвижимости.

*Метод Инвуда* используется, если сумма возврата капитала реинвестируется по ставке доходности инвестиций. В этом случае норма возврата как составная часть коэффициента капитализации равна фактору фонда возмещения при той же ставке процента, что и по инвестициям:

$$R_k = R_y + SFF(n, Y),$$

где  $SFF$  – фактор фонда возмещения;

$Y = R$  (ставка дохода на инвестиции).

*Пример*

Условия инвестирования:

- срок – 5 лет;
- доход на инвестиции – 12 %.

Рассчитайте коэффициент капитализации.

*Решение.* Коэффициент капитализации рассчитывается как сумма ставки доходности инвестиции 0,12 и фактора фонда возмещения (для 12 %, 5 лет) 0,1574097. Коэффициент капитализации равен 0,2774097.

*Метод Хоскольда* используется в тех случаях, когда ставка дохода первоначальных инвестиций настолько высока, что реинвестирование по той же ставке маловероятно. Для реинвестируемых средств предполагается получение дохода по безрисковой ставке:

$$R_k = R_y + SFF(n, Y_0),$$

где  $Y_0$  – безрисковая ставка, %.



### *Пример*

Инвестиционный проект предусматривает ежегодный 12 %-й доход на инвестиции (капитал) в течение 5 лет. Суммы в счет возврата инвестиций могут быть без риска реинвестированы по ставке 6 %. Рассчитайте коэффициент капитализации.

*Решение.* Если норма возврата капитала равна 0,1773964, что представляет собой фактор возмещения для 6 % за 5 лет, то коэффициент капитализации равен 0,2973964 ( $0,12 + 0,1773964$ ).

Если прогнозируется, что инвестиции потеряют стоимость лишь частично, то коэффициент капитализации рассчитывается несколько иначе, поскольку возмещение капитала частично производится за счет перепродажи недвижимости, а частично – за счет текущих доходов.

Основное **преимущество метода капитализации** доходов в том, что этот метод непосредственно отражает рыночную конъюнктуру, так как при его применении с точки зрения соотношения дохода и стоимости анализируется, как правило, большое количество сделок с недвижимостью, а при расчете капитализируемого дохода составляется гипотетический отчет о доходах, основной принцип построения которого – предположение о рыночном уровне эксплуатации недвижимости.

### **7.4.2. Метод дисконтированных денежных потоков**

Метод дисконтированных денежных потоков (ДДП) более сложен, детален и позволяет оценить объект в случае получения от него нестабильных денежных потоков, моделируя характерные черты их поступления. Метод ДДП применяется в следующих случаях:

- если предполагается, что будущие денежные потоки будут существенно отличаться от текущих;
- имеются данные, позволяющие обосновать размер будущих потоков денежных средств;
- потоки доходов и расходов носят сезонный характер;
- оцениваемая недвижимость – крупный многофункциональный коммерческий объект;
- если объект недвижимости строится или только что построен и вводится (или недавно введен) в действие.

Метод ДДП позволяет оценить стоимость недвижимости на основе текущей стоимости дохода, состоящего из прогнозируемых денежных потоков и остаточной стоимости.

Для расчета ДДП необходимы следующие данные:

- длительность прогнозного периода;
- прогнозные величины денежных потоков, включая реверсию;
- ставка дисконтирования.

Алгоритм расчета ДДП:

1. Определение прогнозного периода. В международной оценочной практике средняя величина прогнозного периода 5–10 лет, в России – 3–5 лет. Это реальный срок, на который можно сделать обоснованный прогноз.

2. Прогнозирование величины денежных потоков.

При оценке недвижимости методом ДДП рассчитывается несколько видов дохода от объекта:

- 1) потенциальный валовой доход;
- 2) действительный валовой доход;
- 3) чистый операционный доход;
- 4) денежный поток до уплаты налогов;
- 5) денежный поток после уплаты налогов.

На практике российские оценщики вместо денежных потоков дисконтируют доходы:

- *NOI* (указывая, что объект недвижимости принимается как не отягощенный долговыми обязательствами),
- чистый поток наличности за вычетом расходов на эксплуатацию, земельный налог и реконструкцию;
- облагаемую налогом прибыль.

Необходимо учитывать, что требуется дисконтировать именно денежный поток:

- денежные потоки не так изменчивы, как прибыль;
- понятие «денежный поток» соотносит приток и отток денежных средств, учитывая такие статьи, как «капиталовложения» и «долговые обязательства», которые не включаются в расчет прибыли;
- показатель прибыли соотносит доходы, полученные за определенный период, с расходами, понесенными за этот же период, вне зависимости от реальных поступлений или расхода денежных средств;
- денежный поток – показатель достигнутых результатов как для самого владельца, так и для внешних сторон и контрагентов – клиентов, кредиторов, поставщиков и т. д., поскольку отражает постоянное наличие определенных денежных средств на счетах владельца.

При расчете денежного потока (ДП) методом ДДП стоит учитывать следующее:

1. Поимущественный налог (налог на недвижимость), состоящий из налога на землю и налога на имущество, необходимо вычитать из действительного валового дохода в составе операционных расходов.

2. Экономическая и налоговая амортизация не являются реальным денежным платежом, поэтому учет амортизации при прогнозировании доходов является излишним.

3. Капитальные вложения необходимо вычитать из чистого операционного дохода для получения величины денежного потока, поскольку это реальные денежные выплаты, увеличивающие срок функционирования объекта и стоимость реверсии.

4. Платежи по обслуживанию кредита (выплата процентов и погашение долга) необходимо вычитать из чистого операционного дохода, если оценивается инвестиционная стоимость объекта (для конкретного инвестора). При оценке рыночной стоимости объекта недвижимости вычитать платежи по обслуживанию кредита не надо.

5. Предпринимательские расходы владельца недвижимости необходимо вычитать из действительного валового дохода, если они направлены на поддержание необходимых характеристик объекта.

Таким образом, ДП для недвижимости рассчитывается следующим образом:

1. ДВД равен сумме ПВД за вычетом потерь от незанятости и при сборе арендной платы и прочих доходов.

2. *NOI* равен ДВД за вычетом операционных расходов и предпринимательских расходов владельца недвижимости, связанных с недвижимостью.

3. ДП до уплаты налогов равен сумме *NOI* за вычетом капиталовложений и расходов по обслуживанию кредита и прироста кредитов.

4. ДП равен ДП до уплаты налогов за вычетом платежей по налогу на доходы владельца недвижимости.

Следующий важный этап – расчет стоимости реверсии. Стоимость реверсии можно спрогнозировать с помощью:

1) назначения цены продажи, исходя из анализа текущего состояния рынка, результатов мониторинга стоимости аналогичных объектов и предположений относительно будущего состояния объекта;

2) принятия допущений относительно изменения стоимости недвижимости за период владения;

3) капитализации дохода за год, следующий за годом окончания прогнозного периода, с использованием самостоятельно рассчитанной ставки капитализации.

Рассмотрим, что такое ставка дисконтирования. «Ставка дисконта – коэффициент, используемый для расчета текущей стоимости денежной суммы, получаемой или выплачиваемой в будущем» [13, с. 295].

Ставка дисконтирования должна отражать взаимосвязь «риск – доход», а также различные виды риска, присущие этому типу недвижимости (коэффициент капитализации).

Поскольку выделить безинфляционную составляющую для недвижимости довольно трудно, оценщику удобнее пользоваться номинальной ставкой дисконтирования, так как в этом случае прогнозы денежных потоков и изменения в стоимости собственности уже включают инфляционные ожидания.

Результаты расчета текущей стоимости будущих денежных потоков в номинальном и реальном исчислениях одинаковы. Денежные потоки и ставка дисконтирования должны соответствовать друг другу и исчисляться одинаково.

В западных странах для расчета ставки дисконтирования применяются следующие методы:

- 1) метод кумулятивного построения;
- 2) сравнения альтернативных инвестиций;
- 3) выделения;
- 4) метод мониторинга.

*Метод кумулятивного построения* основан на предпосылке, что ставка дисконтирования является функцией риска и рассчитывается как сумма всех рисков, присущих каждому конкретному объекту недвижимости (ставка дисконтирования = безрисковая ставка + премии за риск).

Премия за риск рассчитывается как сумма значений рисков, присущих данному объекту недвижимости.

*Метод выделения* основывается на том, что ставка дисконтирования, как ставка сложного процента, рассчитывается на основе данных о совершенных на рынке недвижимости сделках с аналогичными объектами.

Обычный алгоритм расчета ставки дисконтирования по методу выделения следующий:

- моделирование для каждого объекта-аналога в течение определенного периода времени по сценарию наилучшего и наиболее эффективного использования потоков доходов и расходов;

- расчет ставки доходности инвестиций по объекту;
- обработка полученных результатов любым приемлемым статистическим или экспертным способом.

*Метод мониторинга* основан на регулярном мониторинге рынка, отслеживании по данным сделок основных экономических показателей инвестиций в недвижимость. Подобную информацию необходимо обобщать по различным сегментам рынка и регулярно публиковать. Такие данные служат ориентиром для оценщика, позволяют проводить качественное сравнение полученных расчетных показателей со среднерыночными, проверяя обоснованность различного рода допущений.

Расчет стоимости объекта недвижимости методом ДДП производится по формуле

$$PV = \sum \frac{C_i}{(1+i)^t} + M \cdot \frac{1}{(1+i)^n},$$

где  $PV$  – текущая стоимость объекта;

$C_i$  – денежный поток за период  $t$ ;

$i$  – ставка дисконтирования денежного потока за период  $t$ ;

$M$  – остаточная стоимость объекта.

Остаточная стоимость, или стоимость реверсии, должна быть продисконтирована (по фактору последнего прогнозного года) и прибавлена к текущей стоимости всех денежных потоков (стоимость объекта недвижимости = текущая стоимость прогнозируемых денежных потоков + текущая стоимость остаточной стоимости (реверсии)).

### **Контрольные вопросы**

1. Какие виды стоимости существуют?
2. Какова задача оценки объекта недвижимости?
3. Какой вид износа, как правило, является неустранимым?
4. Для оценки каких объектов недвижимости применяется метод капитализации доходов?
5. Какой подход к оценке требует отдельного расчета рыночной стоимости земельного участка?
6. Какой подход к оценке недвижимости основан на экономическом принципе ожидания?
7. Что понимается под совокупным износом?

## **Заключение**

Управление недвижимостью – объемная и разноплановая проблема. Для ее разрешения необходимы адекватная экономическая оценка недвижимости, совершенствование методических подходов при анализе эффективности использования объектов недвижимости, формирование аналитических основ комплексной оценки инвестиционных проектов и т. д.

Разработка методов повышения инвестиционной привлекательности товара на рынке городской недвижимости представляет особый интерес. Данная проблема должна рассматриваться с позиций целей и задач маркетинговых исследований рынка городской недвижимости, а также с учетом требований, предъявляемых к объектам городской недвижимости инвесторами и различными группами индивидуальных потребителей. При этом следует учитывать, что развитие рынка недвижимости непосредственно связано с изменением общей экономической ситуации в стране и в конкретном регионе.

Особо актуальны осознание и реальный учет факторов привлечения покупателей на рынок городской недвижимости.

## Библиографический список

1. *Антюганов С. В.* Методология управления собственностью: региональный аспект / С. В. Антюганов. Нижний Новгород: Изд-во ВВАГС, 1999. 215 с.
2. *Балабанов И. Т.* Операции с недвижимостью в России / И. Т. Балабанов. Москва: Финансы и статистика, 2006. 254 с.
3. *Глаженков Г.* Основные методические подходы к оценке объектов недвижимости на региональном уровне / Г. Глаженков. Москва; Санкт-Петербург: [Б. и.], 2001. 217 с.
4. *Гонгало Б. М.* Сделки с недвижимостью: учебное пособие / Б. М. Гонгало, П. В. Крашенинников. Москва: Эксмо, 2004. 167 с.
5. *Горемыкин В.* Экономика недвижимости / В. Горемыкин. Москва: Высшее образование, 2008. 808 с.
6. *Гражданский кодекс РФ* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
7. *Гранова И. В.* Оценка недвижимости: учебное пособие / И. В. Гранова. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 143 с.
8. *Гришаев С. П.* Все о недвижимости (регистрация прав, купля-продажа, мена, дарение, аренда, ипотека, наследование): учебно-практическое пособие / С. П. Гришаев. Москва: Приор, 2005. 174 с.
9. *Грязнова А. Г.* Оценка недвижимости: учебник / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. Москва: Финансы и статистика, 2008. 560 с.
10. *Дмитриев А. В.* Правовое регулирование городского землепользования в современных условиях: учебное пособие / А. В. Дмитриев. Москва: Экономика, 2002. 97 с.
11. *Есипов В. Е.* Оценка недвижимости: учебное пособие / В. Е. Есипов [и др.]. Москва: КНОРУС, 2010. 425 с.
12. *Иванова Е. Н.* Оценка стоимости недвижимости / Е. Н. Иванова. Москва: КНОРУС, 2010. 316 с.
13. *Иванова Е. Н.* Оценка стоимости недвижимости: учебное пособие / Е. Н. Иванова, М. А. Федотова. Москва: КНОРУС, 2009. 344 с.
14. *Калачева С. А.* Сделки с недвижимостью: учебное пособие / С. А. Калачева. Москва: Приор, 2005. 127 с.

15. Крутик А. В. Экономика недвижимости: учебник / А. В. Крутик. Санкт-Петербург: Лань, 2004. 337 с.
16. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122. Режим доступа: <http://base.garant.ru/11901341/3>.
17. Об оценочной деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ. Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
18. Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): учебник / под ред. В. И. Кошкина. Москва: Эксмо, 2002. 436 с.
19. Основы оценочной деятельности: учебник / под ред. И. В. Косо-руковой. Москва: Изд-во Моск. фин.-пром. акад., 2005. 367 с.
20. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федо-товой. Москва: Финансы и статистика, 2008. 576 с.
21. Петров В. И. Оценка стоимости земельных участков / В. И. Пет-ров. Москва: КНОРУС, 2007. 276 с.
22. Рутгайзер В. Оценка рыночной стоимости недвижимости: учеб-ник / В. Рутгайзер. Москва: Дело, 2007. 448 с.
23. Сайт Министерства по управлению государственным имущест-вом Свердловской области [Электронный ресурс] / М-во по упр. гос. иму-ществом Свердл. обл. Режим доступа: <http://mugiso.midural.ru>.
24. Сивец С. Статистическая модель оценки стоимости объектов не-движимости / С. Сивец, И. Левыкина. Москва; Санкт-Петербург: [Б. и.], 2002. 143 с.
25. Сивкова Л. А. Недвижимость: маркетинг, оценка: учебное посо-бие / Л. А. Сивкова. Москва: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006. 117 с.
26. Соловьев М. М. Оценочная деятельность (оценка недвижимости): учебное пособие / М. М. Соловьев; ГУ ВШЭ. Москва, 2002. 132 с.
27. Татарова А. В. Оценка недвижимости и управление собственно-стью: учебное пособие / А. В. Татарова. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. 265 с.
28. Тепман Л. Н. Оценка недвижимости / Л. Н. Тепман. Москва: Юни-ти-Дана, 2006. 463 с.
29. Тихомиров Ю. А. Административное право и процесс: полный курс / Ю. А. Тихомиров. Москва: Прогресс, 2001. 652 с.
30. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Д. Фридман, Н. Ордуэй. Москва: Дело, 1997. 288 с.



31. *Щербакова Н. А. Экономика недвижимости* / Н. А. Щербакова. Москва: Феникс, 2002. 284 с.

32. *Экономика недвижимости: учебное пособие* / под ред. В. И. Ресина. Москва: Дело, 2004. 223 с.

33. *Эксперт* [Электронный ресурс]: электронный интернет-журнал. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>.

Учебное издание

*Бондарева Любовь Николаевна  
Бикметова Надежда Александровна  
Пермякова Ульяна Васильевна  
Иванова Александра Викторовна*

## УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ И ЕЕ ОЦЕНКА

Учебное пособие

Редактор О. Е. Мелкозерова  
Компьютерная верстка А. В. Кебель

Печатается по постановлению  
редакционно-издательского совета университета

Подписано в печать 12.09.12. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.  
Печать плоская. Усл. печ. л. 6,9. Уч.-изд. л. 7,2. Тираж 100 экз. Заказ № \_\_\_\_\_.  
Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.

---